

Reflexionando sobre la Angustia Argentina: La Eterna Inflación

Reflecting on Argentine Anguish: The eternal inflation

Alberto José Figueras

Profesor Emérito Universidad Nacional de Córdoba(Argentina)

Director Asociado de Actualidad Económica, Universidad Nacional de Córdoba, Facultad de Ciencias Económicas, Instituto de Economía y Finanzas (Argentina)

alberto.jose.figueras@unc.edu.ar

“Los gobiernos que deprecian la moneda son
gobiernos espurios”
Juan B. Justo
(histórico dirigente socialista argentino).

Estimados Lectores:

Aquí estamos de nuevo, con un número más, siendo ya el 112..., pero aun discutiendo, como sociedad, los mismos puntos que en aquellos tiempos cuando aún esta revista no había llegado a su medio centenar de números. Sin duda que los problemas económicos son similares a lo largo de las décadas, pero el caso argentino, en su tenaz persistencia en no dar una acabada respuesta de política económica por carencia de consensos, es algo muy singular en el concierto de naciones. Un ejemplo de esos temas que no tienen “*punto final de debate*” es lo que hace al impuesto provincial a los Ingresos Brutos. Sobre este tema precisamente “escucharemos” en esta entrega la

autorizada opinión de un fiscalista cordobés
jemitida en 1999!

Para estar a tono con el debate de todos los medios, en esta editorial nos detendremos un poco a reflexionar sobre el proceso inflacionario. El sempiterno problema argentino. Trataremos de ser objetivos, evitando juicios, aún en medio de una sociedad económica históricamente distorsionada. Digamos, en un desequilibrio económico perpetuo. Y ahora en medio de un proceso gubernamental histórico que bien puede catalogarse de *perestroika* (cambio económico) y de *glasnost* (cambio “cultural”).

La economía argentina, como alguna vez dijera Simon Kuznets, constituye una categoría única. Su frase, “*hay cuatro clases de países: países desarrollados, países subdesarrollados, Japón y Argentina*”, ha sido erróneamente atribuida a Paul Samuelson. De se-

guro, por que alguna vez debe haberla citado. Entonces, nuestro país, según estos famosos economistas, constituye un caso único: gran potencial, pero “pobre” si medimos el capital por habitante, con un “estancamiento relativo” (los otros países crecen más) y una megainflación de medio siglo. Inflación sostenida y creciente que ningún gobierno parece capaz de controlar.

Es propio de una economía sana que unos precios nominales suban y otros bajen. Es decir que en el desempeño habitual de una economía (sea de libre mercado o una economía planificada socialista) existen variaciones en los precios relativos (esto es, en las relaciones entre precios nominales), sin que se perciba un aumento persistente en el nivel general de precios. En cambio, cuando se observa un aumento continuo y generalizado de precios, estamos ante un proceso de inflación; que como su opuesto, una caída en el nivel general de precios (conocido como deflación), refleja una situación patológica en el sistema económico, que conduce a injustas redistribuciones de riquezas y de ingresos. ¿Pero por qué llegamos a esta patología? ¿Cuáles son sus causas? Como reflexión lateral a sumar, muchos teóricos están a favor de la presencia de un cierto nivel de inflación (p.ej. nuestro Silvio Gesell, Keynes, Bernanke, Krugman); otros abogan más bien por la deflación (p.ej. Marshall, Pigou, Haberler, Hayek). Por supuesto, los empresarios y los gobiernos detestan la deflación. Pero ¿por qué? Pues porque suelen ser deudores netos y la deflación perjudica a los deudores (como las “empresas” y los gobiernos) y beneficia a los acreedores (los “ahorristas”). No obstante, no queda demasiado claro porqué, en general entre la gente, la deflación es detestada y la inflación aceptada (y hasta, a veces aplaudida).

Dejando aparcada esa cuestión, ingresemos ya en el asunto. La inflación puede ser vista de varias maneras: desde sus *teorías explicativas* (de demanda, de costos, etc.), des-

de el *horizonte de análisis* (largo plazo y corto plazo), desde sus *fuentes originarias* (fuentes macro y fuentes micro).

Vista según el horizonte de análisis, como señala José De Gregorio (2003): «*La inflación, en el largo plazo (...), es un fenómeno monetario. En la medida en que el crecimiento del dinero se acelera, el precio del dinero relativo a los bienes cae; es decir, se produce inflación. (...) Es posible que las políticas generen inercia en shocks inflacionarios y, por lo tanto, sean incapaces de “anclar” la inflación en el mediano plazo. (...) En el corto plazo, la inflación se desvía de su valor de largo plazo por movimientos en la oferta y demanda agregada*». Difícilmente, pueda encontrarse en tan pocas líneas, una presentación tan perfecta del fenómeno. El resto de estas páginas bien puede considerarse redundante; sin embargo, intentaremos temerariamente ampliar algunos de sus conceptos. Comencemos presentando brevemente las distintas teorías explicativas, cinco desde lo macro y una desde lo micro.

Teorías sobre las Causas de la Inflación

Aun a conciencia de que, como afirma Marina Dal Poggeto, una vez que Argentina superó el 100% de inflación en 2022 y el 200% en el 2023, la discusión sobre el proceso inflacionario está totalmente alejada de lo que es hoy ese debate en “países normales”, revisaremos brevemente los grandes enfoques convencionales. Desde el punto de vista macroeconómico, la teoría económica presenta cinco principales explicaciones de las causas generadoras de inflación:

- **La inflación de demanda** o de tirón de demanda (la *demand pull inflation* de los anglo-

1. De Gregorio, J.,(2003). “El Banco Central y la Inflación”, Documento de Política Económica N° 5, Banco Central de Chile.

sajones). Su estudio, desde la perspectiva keynesiana, da preeminencia al análisis del sector real de la economía. Su presentación inicial se debe a Keynes. Samuelson llamó a la situación generatriz de exceso de Demanda Agregada “**bache inflacionario**”, y apunta que dado este fenómeno “*El nuevo nivel de precios altos no equilibrará la demanda y oferta agregadas. Al contrario, al convertirse los precios más altos en renta de alguien, la demanda vuelve a recibir un impulso, y los precios tienen que seguir subiendo (...). Lord Keynes formuló esta teoría de la inflación en 1939.*” (Samuelson, Cap. 12, 1968).² Por otro lado, precisamente la idea de Keynes de que no hay problemas de oferta (en la depresión) condujo a una generalización indebida. Esto es, que nunca habría problemas de oferta, y por tanto podría incentivarse alegremente la demanda agregada. Lo cual ha conducido a políticas imprudentes, empujando la demanda global por sobre el producto potencial (o nivel de oferta), conduciendo así a la inflación. Por tanto, esta visión afirma que **el aumento en el nivel general de precios surge de un incremento en el Gasto Total** (público más privado). Es decir, que el nivel de demanda agregada no puede ser respondido por la oferta agregada. Esta insuficiencia de oferta puede ser debido a diversas causas, como falta de capacidad productiva o falta de divisas para importar. Aquí vale mencionar la posición de Thomas Sargent (Premio Nobel 2011), que nos recordara inteligentemente no hace mucho García-Cicco (2021)³: «*La inflación persistentemente elevada es siempre y en todo lugar un fenómeno fiscal, dónde el banco central es su cómplice monetario.* (Sargent, 2013, pag. 264)». ⁴ Por su parte, R. Gordon ha

resaltado el hecho de que **el concepto de demand pull inflation fue propuesto por dos escuelas de pensamiento: la Escuela Keynesiana** (que sostiene el exceso de demanda agregada por causas no monetarias) y la **Escuela Cuantitativa** (que considera, como la causa de los desplazamientos de la demanda agregada, los cambios en la oferta monetaria) (Frisch, pag. 242, 1983). Como un contrapunto, a esta mirada de inflación por presión de demanda, en los últimos años ha ganado cuerpo la muy heterodoxa **Teoría Monetaria Moderna (TMM)**. Uno de sus defensores actuales es Warren Mosler, pudiendo recurrirse a su obra, “*Seven Deadly Innocent Frauds of Economic Policy*”. Una particularidad de esta teoría es que sostiene que no se genera problema alguno con aumentos, incluso sustanciales, en la oferta de dinero, pues no se produce una caída en su “precio”. Esta afirmación emana de sostener que la demanda de dinero tiene elasticidad precio infinita; y, por tanto, todo aumento de su oferta es completamente absorbida (sin cambios mayores) en su precio/valor. Pero esto no parece corresponderse con los hechos, pues de ser así “difícilmente” habría procesos hiperinflacionarios (los cuales se caracterizan por una *huida del dinero*; es decir que su demanda de moneda cae a “cero”). Precisamente, un hecho cercano que cuestiona este supuesto de la TMM es la inflación argentina en 2023: la caída de la demanda en pesos habría explicado más del 33% de la aceleración inflacionaria.

- **La inflación de costos**, inducida por la oferta o por shocks adversos de oferta, se caracteriza por hacer hincapié en el carácter no competitivo de los mercados; y, en general, se diferencia de la inflación de demanda, **por una disminución en la ocupación al mismo tiempo que un incremento en el nivel general de precios**. Esta inflación se produce por una **subida del precio de los factores productivos** (inclu-

2. Samuelson, P., (1968). Curso de Economía Moderna, Ed. Aguilar, Madrid.

3. García-Cicco, J. (2021); “Sobre la persistente inflación”, Foco Económico (posible de consultar en el enlace: <https://dev.focoeconomico.org/2021/11/28/sobre-la-persistente-inflacion-en-argentina/>)

4. Sargent, T. (2013) Rational Expectations and Inflation, 3ra ed, Oxford U. Press

4. Frisch, H., (1983). Theories of Inflation, Cambridge University Press, London.

yendo en ellos a las importaciones) de manera autónoma (es decir, no respondiendo a incrementos previos en el nivel de precios). Es muy común sostener que el aumento se produce en el factor trabajo, por lo que hablaríamos de una “*inflación de salarios*”. Esta subespecie se conecta con la actividad sindical, la capacidad de fijar precios y la puja distributiva (lo cual también la vincula con el enfoque estructuralista). También se puede hablar de inflación “*cambiaría*”, por aumento del tipo de cambio; lo que lleva al traslado a precios (*passthrough*) en los bienes “transables”, tanto importables como exportables. No obstante, hay muchos ejemplos de fuertes devaluaciones sin inflación importante. Un caso es la Unión Europea que vio en 2014/2016 pasar el valor del euro de 1.45 dólares por unidad a solamente 1.15U\$S por cada euro (una depreciación del 21%), con una inflación aproximadamente cero (los expertos lo explican por el manejo estricto de la oferta monetaria por el Banco Central Europeo, lo que asegura una sostenida demanda de euros; es preciso recordar en este punto que oferta y demanda de dinero dan el precio de la unidad monetaria). Esta clase de inflación se caracteriza por la caída en el nivel de ocupación y de allí que sin intervención estatal, la presión del desempleo (o del bajo nivel de actividad) llevará a una reducción posterior en los costos, y a la “desaparición” de la inflación. Pero, habitualmente, ante inflación de costos, los gobiernos por razones políticas y sociales, suelen intervenir para retornar a mayor nivel de actividad por vía de una política expansiva de demanda (gasto público o política monetaria), y esto **suele desencadenar una espiral inflacionista** de muy perniciosas consecuencias.

• En tercer lugar, tenemos la **explicación estructuralista** (o por estrangulamiento) que tiene la particularidad de efectuar una **explicación no por factores monetarios sino básicamente por incapacidades de adaptación de la oferta, e inflexibilidad a la baja de los precios nominales**. A su vez, no es de olvidar que

la corriente estructuralista reconoce dos vertientes: la europea y la latinoamericana. Remitamos el planteo solo a esta última. En sus primeros planteamientos, se destacaba la presencia de **inelasticidades de oferta**, muy particularmente en el sector agropecuario. Lo cual implica que, ante aumentos de la demanda, los incrementos de cantidades son reducidos, mientras que los movimientos de precios son relativamente sustanciales. En los ensayos más modernos, el acento se coloca en una división dicotómica en la formación de precios: sectores con precios flexibles y sectores con precios administrados. Asimismo se destaca la importancia de los componentes inerciales (p.ej. la práctica de la indexación). Tanto en unos trabajos como en otros, la inflación se explica básicamente por factores reales. También en los trabajos pioneros de Sunkel, de Prebisch, de Olivera¹, el acento se colocó en **la inflexibilidad de los precios nominales a la baja**. En un contexto de frecuentes cambios en los precios relativos por corrimientos intersectoriales de demanda (modificación de la composición del gasto total, no necesariamente de su nivel), **la rigidez de descenso en los precios absolutos en aquellos mercados con exceso de oferta origina una presión alcista en el nivel de precios**, habida cuenta de que la única posibilidad de caída en el precio relativo del sector con *deficiencia de demanda* es un aumento en el precio nominal de los sectores con *exceso de demanda*. En países como los americanos, **los frecuentes controles de precios durante prolongados lapsos conducen, al ser levantados, a deslizamientos inflacionarios**, precisamente emergentes de la presión por retornar a un sincronamiento en las relaciones de precios. Lo cual exige la trepada de los precios de los sectores que salen del control y la caída de los precios de los sectores no controlados. Sin embargo, la rigidez de estos últimos a la baja nominal impide el ajuste sin aumentos en el nivel de precios.

1. Sunkel, O. y otros, (1973). *Inflación y estructura económica*, Bs. As.

• La cuarta línea de análisis del problema de la inflación es la llamada **Escuela Cuantitativa o Monetarista** (que, como es evidente por su nombre, da prioridad en su análisis al sector monetario). Esta corriente, que tuvo absoluta vigencia hasta los años de la revolución Keynesiana, se entronca con la teoría cuantitativa del dinero, de antigüedad centenaria, aunque ha recibido actualización en el siglo XX con I. Fisher, y más tarde con M. Friedman. Su **proposición clave es que existe una relación constante, aunque no exacta, entre el índice de crecimiento de la cantidad de dinero y el índice de crecimiento de los precios y los ingresos nominales.** Esta relación no es, obvio, inmediata. Como término medio, los estudios señalan que el cambio en la cantidad de dinero (oferta de dinero) se refleja en el nivel de inflación entre 15 y 24 meses (dado este desfasaje, es preciso un cierto tiempo para detener una inflación ya en marcha). Es decir, que la emisión genera inflación pero no inmediata sino luego de cierto tiempo.

Se suele representar por la sencilla expresión

$$M \times V = P \times y;$$

De donde surge sencillamente $P = (M \times V) / y$.

Siendo M la cantidad de dinero, V la velocidad de circulación del dinero, y el nivel de ingreso “real”; P el nivel general de precios; y , por tanto, el producto ($P \times y$) es el producto nacional nominal.

La teoría supone pleno empleo. Es decir, “ y ” es igual al ingreso de pleno empleo, y velocidad V se asume constante (siendo la inversa de la demanda de dinero). Por tanto, todo cambio en M debe repercutir directamente en P .

En definitiva, esta escuela enseña que ni un aumento de la demanda agregada, ni una elevación de los costos, ni un problema estructural pueden manifestarse en elevación de los

precios, si no se “financian” las presiones originadas por cualquiera de los fenómenos anteriores por medio de una expansión monetaria convalidante. No debe olvidarse un supuesto crucial del modelo monetarista, que recién mencionamos: encontrarse en las proximidades del pleno empleo. Como ya dijimos antes, R. Gordon le conecta con la inflación por “tirón de demanda”.

• **Explicación por las Expectativas:** Esta explicación se conecta directamente con la demanda de dinero. Si las expectativas son negativas y se teme un proceso de inflación (no es que se haya producido sino que *solamente se teme*), la demanda de dinero caerá (la velocidad subirá) y los precios crecerán. Estas expectativas adversas tienen distinto origen, lo que aquí no trataremos, solo mencionamos dos casos: (i) por temor a un déficit fiscal no financiable a través de colocación de deuda pública; (ii) o por temor a un desequilibrio en la Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos (que recordemos registra los ingresos y egresos del exterior). Para quienes acentúan las expectativas es relevante trabajar sobre los determinantes de la demanda de dinero, con el fin de aumentarla (p.ej. evitar una excesiva deuda pública que haga temer futuros procesos inflacionarios con el propósito de licuarla).

Por último, además de estos enfoques macroeconómicos, es muy interesante recordar el sugestivo **modelo microeconómico sobre inflación recesiva** de Jorge E. Fernández Pol (1982).⁵ En él, a partir de una serie de supuestos, tales como: (a) Un paradigma dicotómico de formación de los precios, tomado de M. Kalecki; (b) Un comportamiento dicotómico entre los empresarios: *sticker* (perseverante en la búsqueda del beneficio) y *snatcher* (buscador de ganancias rápidas y cómodas); división ésta introducida por Hicks, en 1945; (c) Bús-

5. Fernández Pol, J.E., (1982). *Inflación recesiva*, Ed. Tesis, Bs.As.

queda no de maximización de beneficios sino de ganancias meramente satisfactorias; (d) la presencia de una sociedad económicamente “neurótica” (siguiendo la terminología de Hicks), que concluye en que **el empresario se torne en potencialmente recesivo y generador de inflación**, ya que ante un horizonte limitado por la excesiva incertidumbre, presente en el largo plazo, tiende a incrementar precios sin importarle disminuir cantidades vendidas, en búsqueda de una ganancia rápida, “arrebataadora”, sin atraerle, necesariamente, la permanencia en el mercado. Digamos que el empresario ha “aprendido” y **asumido una conducta de snatcher; que es destructiva para el sistema económico**. Para analizar el proceso de inflación de Argentina, no debe despreciarse este enfoque micro, dado el entorno cultural que lo caracteriza (y que fue el centro del enfoque de Fernández Pol). Recomendamos recurrir a su breve libro de 1982.

Dejando sin tocar aquella vieja distinción en Arnaudo (1972)⁶ entre *presiones inflacionarias y mecanismos de propagación*, puede decirse que estos diversos enfoques o teorías se plantean como mutuamente excluyentes, pero en realidad de seguro poseen una coexistencia en el mundo real.

Una mirada sencilla para entender el Fenómeno Inflacionario

La suba de precios puede entenderse como la inversa del valor del peso. Este bien (peso) es producido por la institución Banco Central. Si suponemos *ceteris paribus* que la demanda no varía..., como con todo bien, si aumenta la oferta (emisión), baja su precio (valor). Es decir, que tendremos que entregar más unidades de este bien (moneda) por cada unidad del bien que pretendamos comprar. ¡Esto es la inflación! Por supuesto, si la demanda del bien

moneda cae, su precio será más bajo: digamos, que la inflación será más alta aún. Como gran parte de la demanda de dinero es por motivo de ahorro (se le llama “motivo especulativo”), si los agentes económicos prefieren no ahorrar en esa moneda, la demanda de dinero cae y la inflación crece (pues el valor de la moneda se reduce). Por eso es tan importante resguardar el valor de una moneda: para incentivar su demanda por motivo de ahorro. Esa es la causa por la que países como EE.UU. o Suiza pueden emitir mucho (subir la base monetaria) y no tener una alta inflación (pues los dólares o los francos suizos cuentan con alta demanda por motivo de ahorro). Por supuesto, no es un lujo que puede darse un país como Argentina, caracterizado por una terrible historia inflacionaria.

Como nota conectada, y para sorpresa de más de uno, el nuevo gobierno consiguió controlar el desplomé de la demanda de pesos. De haber continuado ese derrumbe, la hiperinflación era una realidad inminente. Estuvo en esa caída de la demanda de dinero más que en la emisión, la explicación de la aceleración de la inflación durante el último semestre de 2023.

Estado, Inflación y riesgo de Hiperinflación

El Estado, en su acción de implementar políticas públicas, pretende alcanzar un conjunto de metas. Pues bien, para cumplir con los objetivos propuestos la Administración necesita fuentes de financiamiento: los recursos públicos (*originarios*, v.gr. por explotación o venta del propio patrimonio; y *derivados*, como impuestos y tasas). Dentro de las fuentes de recursos públicos, en su variante de gravámenes, se encuentra el “*impuesto inflacionario*”. Se lo denomina así, *impuesto inflacionario*, por analogía con los impuestos recaudables. Su recaudación, como en todo impuesto, surge del producto de una alícuota (la tasa de inflación) y una base imponible (las tenencias de dinero, o saldos de dinero) Este impuesto se hace más

6. Arnaudo, A., (1972). *Economía Monetaria*, CEMLA, México.

presente, por necesidades estructurales, en aquellos países de incapacidad recaudatoria en el sistema impositivo legal. De allí que la emisión de dinero puede ser una de las pocas vías que el Sector Público tiene para proveerse de recursos.

Es decir que, **el Estado cuenta con este singular “impuesto” entre sus fuentes de recursos** (por el derecho de señorío). No obstante, su utilización abusiva (alta tasa inflacionaria) puede conducir, y de allí la preocupación constante, a una hiperinflación (la que se podría definir, operativamente, como aquella tasa a la cual el público, “huye” del dinero). La inflación persistente (y acelerada) disminuye la demanda de saldos reales y, ante esa caída de la “base imponible” del impuesto inflacionario (la cantidad de dinero en poder del público), al Estado, si es que pretende recaudar el mismo monto de tributo, sólo le queda (como en cualquier otro gravamen) elevar la alícuota (i.e. la tasa de inflación). De allí que la inflación, con esta práctica sistemática, puede desembocar en hiperinflación.

Una aclaración se impone. Si bien distintos, *el impuesto inflacionario y el señoreaje están estrechamente vinculados*. El primero se refiere a las pérdidas de capital que sufren los poseedores de dinero como resultado de la inflación (y se puede medir en su valor total por la tasa de inflación multiplicada por la tenencia de saldos reales; o sea, demanda real de dinero). El segundo, *el señoreaje*, se mide por el poder adquisitivo del nuevo dinero emitido. Dicho de otro modo, *el impuesto inflacionario es igual a la pérdida de poder adquisitivo de los saldos reales* (o de la demanda de dinero líquido); y el derecho de señoreaje es igual al cambio real de la base monetaria. En ciertas circunstancias, cuando la tasa de inflación es igual a la tasa de variación de la oferta monetaria, entonces el impuesto inflacionario es igual al señoreaje.

Una muy sencilla presentación formal

Hace una década, con fines especialmente didácticos de cara al alumnado y sin ningún propósito de originalidad o de profundización, elaboramos un muy sencillo modelito en un espacio de tasa de inflación (π) y nivel de producto (Y), con una función de demanda agregada dinámica (DA) y una curva de función agregada dinámica (OA), partiendo y luego modificando, un esquema de Dornbusch & Fisher (1981).⁶ Perdón por la autoreferencia pero me ha parecido una variante sencilla para resumir las teorías y comprender algo mejor el fenómeno (Figueras, 2013).⁷

Veamos como construimos esa función de oferta agregada. En esta función de oferta asumimos que: (a) la inflación para cada nivel de producto está relacionada directamente con las expectativas de inflación (o inflación esperada, π_e); (b) su pendiente se subordina a la relación entre desempleo y brecha del nivel de producto (esto es, $Y - Y_n$, llamando Y al ingreso efectivo u observado y llamando Y_n al nivel de actividad que se corresponde con el desempleo “natural” o, para mejor decir, estructural), a la vez que a la sensibilidad del salario a los niveles de empleo. Esto es, a mayor sensibilidad mayor será la pendiente; y, con ello, mayor la inflación ante una discrepancia entre el ingreso efectivo y el ingreso pleno. Matemáticamente podría expresarse del siguiente modo:

$$\pi_t = \pi_e + \lambda (Y - Y_n) \quad (1)$$

Y si consideramos, en una primera aproximación, que $\pi_e = \pi_{t-1}$ tendremos:

$$\pi_t = \pi_{t-1} + \lambda (Y - Y_n) \quad (2)$$

6. Dornbusch, R. y Fisher, S. 1981; Macroeconomía, Ed. McGraw Hill, Bogotá.

7. Figueras, A.J., (2013). Temas de Economía Argentina, Ed. Eudecor, Córdoba.

Como se desprende de la simple lectura de la expresión (1) la *inflación inercial* se refleja en una inflación esperada (π_e) idéntica a la inflación efectiva rezagada un período. Pero esa presentación excluye la modificación de expectativas de acuerdo a las nuevas líneas de política macro que pueda implementar la Administración.

De allí, que para ser más realistas se puede incorporar las **expectativas racionales**, asumiendo que la tasa de inflación esperada sea igual a los cambios en la tasa de crecimiento de la oferta monetaria. Así $\pi_e = m$, como una mera aproximación “operativa”. Otra alternativa sería una inflación esperada como función de la *depreciación* de la moneda doméstica contra el dólar (libre paralelo, o bien, en caso de flotación, el valor de mercado), o de la *devaluación* esperada (o efectiva) de la moneda doméstica reflejada en el tipo de cambio oficial. Esto es $\pi_e = d$. A su vez, tenemos la Demanda Agregada:

$$Y^d = Y_{t-1} + \alpha(\Delta PF) + \beta(m - \pi)$$

En el segundo miembro, tenemos en el primer término, el nivel de producto del año anterior, El segundo término refleja los cambios habidos en la política fiscal (es decir, los desplazamiento de la DA por razones fiscales). El tercer término, entre tanto, nos señala las variaciones en la DA, propias de cambios producidos en la oferta real de dinero.

Al combinar ambas funciones, oferta agregada dinámica y demanda agregada dinámica, obtendremos la tasa de inflación y nivel de producto correspondientes a los valores de las variables exógenas. Luego, en aquel trabajo del 2013, hacíamos una serie de consideraciones sobre el mercado laboral (para justificar algunas formulaciones) pero las omitiremos aquí, y una vez definido el concepto de ingreso de pleno empleo pasamos a plantear la resolución ecuacional. Resumidamente teníamos que:

Demanda Agregada

$$Y - Y_{t-1} = \beta(m - \pi) + \alpha(\Delta PF)$$

Oferta Agregada

$$\pi - \pi_{t-1} = \lambda(Y - Y_N) + \varepsilon^*$$

En esta última, en la oferta agregada, hemos incorporado las perturbaciones exógenas adicionando un término (ε^*). Estas perturbaciones inflacionistas reflejan un cambio de los niveles de inflación que no está relacionado con la brecha de producción (o sea, $Y - Y_N$), v.gr. los aumentos del precio de la energía en los años 70 o los aumentos por cuellos de botella internacionales en 2022.

Volviendo a la expresión, tenemos:

$$\pi = \pi_{t-1} + \lambda Y - \lambda Y_N + \varepsilon^*$$

Reemplazando Y por su igual, según DA en la expresión de más arriba, tenemos

$$\pi = \pi_{t-1} + \lambda[Y_{t-1} + \beta(m - \pi) + \alpha(\Delta PF)] - \lambda Y_N + \varepsilon^*$$

Operando y reordenando, tenemos

$$\pi = \pi_{t-1} + \lambda(Y_{t-1} - Y_N) + \lambda\beta(m - \pi) + \lambda\alpha(\Delta PF) + \varepsilon^*$$

Es decir, que la tasa de inflación de equilibrio en cada período dependerá de:

- Las expectativas (en este caso, supuestas iguales a π del período anterior, pero bien podría considerarse la inflación esperada en línea con la propia devaluación esperada, como función de la brecha entre el dólar oficial y el paralelo);
- la relación entre el nivel estructural de pleno empleo (Y_N) y el nivel preexistente (Y_{t-1});
- las políticas del período, monetarias y fiscales;
- y los shocks exógenos.

A su vez, operando tendremos:

$$\pi = [\pi^e + \lambda(Y_{t-1} - Y_N) + \lambda\beta m + \lambda\alpha(\Delta PF) + \varepsilon^*] * \frac{1}{1 + \lambda\beta}$$

Cuando mayores sean los valores de α y β mayores serán los efectos en π . Podemos decir que estos coeficientes, además de λ , reflejan las “circunstancias estructurales” de que hablan los **estructuralistas**. El modelo no representa las presiones micro de modo explícito. Están, si se nos admite, imputadas en las expectativas. Estas son un rasgo que no hemos desarrollado formalmente, si bien se puede de modo argumental suponer que se forman a partir de la inflación histórica, de las predicciones de devaluación, de la estructura de los mercados, de la puja distributiva, de ciertas preferencias de los agentes, etc.

Aclaremos que, en aquel modelo, trabajamos con una variable representativa de los agregados monetarios (o, mejor dicho, sus variaciones), pero hoy los administradores de los bancos centrales prefieren como instrumento de política las tasas de interés más que los agregados monetarios (dado que estos se han ido tornando cada vez más inmanejables por su multiplicidad)

Una limitación de este modelo didáctico es la ausencia de una variable representativa de la demanda de dinero, un factor relevante en inflaciones altas. Dejando ese punto de lado, tenemos entonces presentes, de un modo explícito o implícito, todas las causas que las distintas miradas sobre la inflación señalan. Cada quien, en razón del devenir de las variables, puede “operar” el modelo y obtener sus propias conclusiones y pronósticos.

Pero eso sí, siempre recordando que **un modelo es como una fábula literaria**, aquellas de nuestra niñez, de Esopo o Tomas de Iriarte: toma ciertos aspectos que pretendemos resal-

tar de la realidad (pero no es toda la realidad sino un bosquejo “manipulable” de perfiles a resaltar); y si es un buen modelo, a lo sumo, como en las fábulas, nos permite extraer una o varias moralejas.

Expectativas, Inercia y Puja Distributiva

Presentadas las líneas teóricas explicativas de las causas e identificadas las variables de modo “formal” en la ecuación, podemos reflexionar con más claridad sobre las posibilidades y dificultades existentes.

Dijimos que, desde nuestra modesta opinión, se puede distinguir la presencia de *presiones macro* y de *presiones micro* sobre el nivel de inflación. La Administración tiene potestades directas sobre las fuentes macro pero no sobre las presiones micro. Menos aún en un gobierno de tintes liberales. Y es debido a esa falta de potestades de la Administración que se suele recurrir a una vía muy utilizada, pero *poco efectiva en el mediano plazo, el control de precios* (por ejemplo, aplicado ya en tiempos tan lejanos como los del nefasto emperador Diocleciano a fines del siglo III) y de **las políticas de ingresos** (o de acuerdo de precios y salarios). Son intentos, habituales, pero como se apuntó de éxito muy limitado..., salvo en gobiernos más que dictatoriales, definitivamente tiránicos. E incluso en ellos con eficacia muy discutible (como en la ex URSS, pues también allí el éxito tuvo ribetes relativos, y sino que lo digan los mercados paralelos de “*todos los colores*” sobre los más diversos bienes que existían en aquel gigantesco coloso geográfico).

Entonces, **el gobierno puede “mantener” a raya las presiones macro** (el gasto público, el déficit fiscal, la oferta monetaria) **pero muy poco puede con las fuentes micro**, más todavía en una sociedad que es *económicamente neurótica* (según la terminología de Hicks y que señalamos en el enfoque micro de Fernández

Pol). Puede trabajar sobre tarifas y precios de servicios públicos, pero como la vía de subsidios para bajarlos es una senda que lleva al déficit fiscal, es un camino hoy “descartado” (y, más bien por el contrario, sus escenarios posibles conducen a más inflación al pasar a tarifas más realistas, ya que los precios nominales existentes, todavía hoy, no se corresponden a los costos de oportunidad reales).

Por otro lado, ¿qué hacer sobre las expectativas, la gran fuente de inflación micro? En Argentina, se ha obrado últimamente, como casi siempre, a través del tipo de cambio nominal, planchándolo y, así, haciendo caer el tipo de cambio real. Sin embargo, esto lleva a una “inflación en dólares”, y a una pérdida de competitividad internacional. Pero, la alternativa, el incremento en la divisa, impacta en la confianza sobre los anuncios gubernamentales y ambas, a su vez, golpean en la “inercia”, que influencia en la puja distributiva (en los hechos, es difícil distinguirlas); y si todos pretenden mantener o recuperar precios relativos (que no correspondían a costos de oportunidad “verdaderos”) y salarios relativos (no acordes a productividades), el nivel de incompatibilidad entre variables es tal que cualquier esfuerzo desde lo macro puede estar destinado al fracaso por la “negativa” respuesta de los agentes. **En esta puja, está presente la influencia de la estructura económica: oligopólica** (en el sector empresas) **y corporativa sindical** (en los asalariados formales). Casi un monopolio bilateral.

Además, particularmente, para agravar lo predicho, ya de por sí pesimista, estamos en presencia de una sociedad económica en donde predominan los empresarios “snatcher” de que hablara Fernández Pol. Empresarios depredadores que no se comportan como la teoría convencional supone (maximizar ganancias en el largo plazo, o bien lograr una maximización de ventas, como propone Baumol) sino maximizar en lo posible las ganancias pero del cortísimo plazo de un modo arrebatador (conducta

snatcher)..., ¡y luego se verá! Las empresas del sector salud han sido un ejemplo de lo dicho durante el primer cuatrimestre de gobierno.

Smith, en su primera obra, “*La Teoría de los Sentimientos Morales*”, su libro sobre ética, nos dice “(...) restringir el egoísmo y permitirnos disfrutar de los afectos benevolentes, constituye la perfección de la naturaleza humana (...)”. En un reciente artículo de Niall Kishtainy, se habla de las propuestas de Adam Smith diciendo “*Para Smith, las personas respondían a todo tipo de motivaciones y deseos. Al hacer negocios regateaban para cerrar una buena operación, pero también eran prudentes, íntegras y solidarias con los demás, y capaces asimismo de aburrirse y desilusionarse*”. Estos atributos sociales de la prudencia, integridad y solidaridad parecen haber desaparecido en Argentina, al igual que los “afectos benevolentes”. Pregunta: ¿estuvieron alguna vez presentes en períodos recientes?

En este fondo de psicología social de las expectativas sobre el futuro, no debe olvidarse uno de sus componentes: el factor **inercia inflacionaria**. Como en todo intento de estabilización, su ruptura es crucial para contener o morigerar el proceso inflacionario: romperla y anclarla, fundándola en una nueva confianza. Y parece ser que allí el superávit fiscal (que es, de otro modo, hablar de un mayor ahorro nacional) tiene un rol (aún cuando sea “semidibujado” y a largo plazo insostenible con el perfil actual de caída de pensiones y postergación de pagos).

Posiblemente en estos dos factores, la **conducta “snatcher”** y la **inercia**, se encuentren los dos escollos principales para domar la inflación. Detengámonos un momento en estos escollos.

8. Kishtainy, N., (2024). “Los economistas transformaron la economía política clásica basada en palabras en una disciplina matemática”, F&D, FMI, marzo 2024

Mientras la **conducta predatora** (*de snatcher*) está solamente presente en el lado empresarial, la **carga de la inercia** no está solamente en las firmas sino en el sector asalariado en las discusiones de convenios. Esta doble pinza aprieta la posibilidad cierta de un proyecto de estabilidad y promueve la **puja distributiva**, la espiral precios/salarios. Una recuperación del salario que no exacerbe la espiral inflacionaria, perjudicando finalmente a los propios salarios, sólo se dará con “*ganancias de productividad*”. Ahora bien, esa puja distributiva se presenta también “*dentro mismo*” del sector asalariado, dando paso a remuneraciones comparadas alejadas de los niveles de productividad relativos y más cercanas a la fuerza de poder de cada sindicato. En algunos casos, con salarios disparatados para el presente económico argentino (por ejemplo, ¿no parece extraño que un salario de ingreso de un bancario sea superior a esa misma categoría en Europa?).

En tal espiral, la discusión o puja está determinada en gran medida por la **inercia inflacionaria** (un legado muy pesado en la Argentina actual, como lo era a fines de los años ochenta), que contribuye a construir expectativas. Por otro lado, la historia de promesas constantemente incumplidas, hace que los agentes, sean empresarios o trabajadores, descrean de los anuncios gubernamentales; de modo tal que precios y salarios se fijan no en base a los anuncios del gobierno (metas fiscales y monetarias, eventualmente “controladas”, y modificaciones cambiarias pautadas) sino en atención a la inflación pasada. Esto hace muy resistente la inflación a la baja. El actual programa da la impresión de pretender **romper la inercia a través de la brecha entre producto real y potencial**: en otras palabras, **una recesión que morigere las apetencias de ganancias y salarios**.

Después de todo la economía se basa en un entramado de creencias sobre realidades más o menos objetivas. Esta circunstancia de

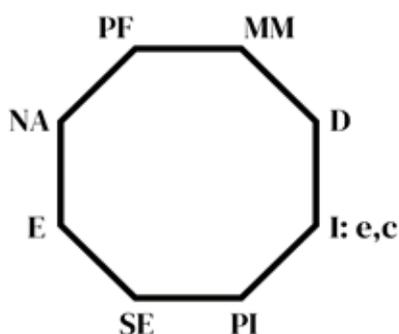
falta de coordinación de la evolución de las variables macro (manejadas por la Administración y el BCRA) con el devenir de *las variables micro* (precios y salarios), conduce con frecuencia, lo reiteramos, a que se opte directamente por un intento de freezar las variables micro (mediante un acuerdo precios/salarios o política de ingresos). Estrategia, como ya dijimos, de cierto éxito, en el corto plazo, que luego al mantenerse en el tiempo va acumulando distorsiones muy complejas de salvar.

Lo que estamos transitando hace recordar a un conjunto de eventos históricos que vivimos siendo casi adolescentes: el llamado **Rodrigazo** (por el ministro, el Ing. Celestino Rodrigo). Esto se presentó en un momento de crisis macro y con un conjunto de precios relativos fuera de sus costos de oportunidad comparados, saliendo precisamente de una política de ingresos (acuerdo de precios y salarios, llamado Pacto Social) de José Ber Gelbard de 1973, que había intentado, en una larga transición, salvar sin éxito Alfredo Gómez Morales. El **Rodrigazo**, dicho seriamente, fue un intento necesario de cambio de esos precios relativos. Corregir sus distorsiones. Sincerarlos. A esto, dado el esperable salto inflacionario, siguió la lógica presión por recuperar salarios absolutos (y relativos, por los distintos gremios), que llevó, contra la opinión del Ministro Celestino Rodrigo y de la presidencia, a una apertura de paritarias (firmadas fuera de la pauta del gobierno), y esto desencadenó la explosión inflacionaria de 1975, que dio paso a lo que luego sería la **megainflación crónica** (hasta entonces las inflaciones no habían superado el 25% anual). ¡No es conveniente olvidar tamaña experiencia! Es para recordar, como dice el corolario de Finagle aunque se suele conocer como ley de Murphy, que “*por mala que sea una situación es susceptible de empeorar*”. Por eso la cautela, la prudencia, en todos los actos y decisiones, resulta un camino más que recomendable.

Resumiendo, para cerrar

Iniciemos este cierre con unas líneas tomadas de Novedades Económicas (IERAL, 9/04/2024). Allí se comienza diciendo «La agenda del gobierno (...) tenía que incluir la resolución del “exceso de pesos”, canalizar la “demanda reprimida” de dólares de importaciones y de dividendos y (...) lograr una sostenida recuperación de la demanda de pesos, como paso imprescindible hacia la estabilización, salvo que se cuente con 35 mil millones de dólares para rescatar moneda local y dolarizar. Esos objetivos forman parte de un “plan de transición” que, si bien no ha sido explicitado en su totalidad, puede “leerse” a partir de muchas de las medidas tomadas (...). Se trata de una tarea “por resultados”, sin fecha fija de duración (...)»; y se cierra apuntando: «Obsérvese que, desde el cuarto trimestre de 2011 (cuando se instalaron los cepos al cambio y al comercio exterior), la productividad media del trabajo cayó un 17,3 % acumulado, mientras que el salario real de trabajadores formales lo hizo un 19,0 %. Son variables fuertemente correlacionadas, por lo que el rebote de los ingresos laborales deberá venir asociado a la evolución de la productividad, para que resulte sustentable».

Agregado esto, podemos resumir, de modo esquemático, los factores que influyen en el proceso de inflación. Podemos hacerlo valiéndonos de un polígono, con una variable en cada vértice:



- Política Fiscal (Gasto y Déficit Fiscal) (PF)
- Mercado Monetario (Oferta Monetaria vs Demanda Monetaria) (MM)
- Devaluación o cambios en el precio de las divisas (D)
- Inercia (incluye Expectativas y Nivel de Confianza o Credibilidad) (I:e,c)
- Estructura (empresarios oligopólicos con conducta snatcher y sindicatos corporativos, que llevan a una desgastante puja distributiva) (E)
- Nivel de actividad (Brecha del producto real vs producto potencial) (NA)
- Política de ingresos (control de precios y salarios) -> políticas heterodoxas (PI)
- Shock externos (favorables o desfavorables) (SE)

“Controlar” cualquiera de estos puntos es **condición necesaria pero no suficiente**. Para navegar las aguas de un mar tan borrascoso es preciso controlar algo más que un solo elemento (sea moneda, sea superávit, sea nivel de tipo de cambio)..., ¡pero son demasiados vértices! Vértices que juegan como los dientes de un engranaje: en un país con tanta historia inflacionaria siempre hay un diente que va traccionando el engranaje, y luego otro diente... y otro, y así sigue el engranaje girando. Por eso aparecen las anclas. Valga la analogía: sería como romper un diente o varios para cortar esa tracción.

Tenemos presentados los factores, y si se acepta como una posibilidad didáctica, resumidos formalmente en nuestra sencilla ecuación. Todos tienen su relevancia. El disparador inicial, allá hace unos 80 años, fue la emisión monetaria y el déficit fiscal. Y aquí vale retomar las palabras de la apertura del Prof. De Gregorio, y recordar el concepto del determinante principal según los horizontes de análisis (largo y corto plazo).

El punto es en qué medida pesan los factores en cada circunstancia. Por ejemplo, hoy en Argentina. Y aquí la “historia” fracasa. La historia nos sirve para razonar sobre los hechos pasados, para reflexionar y para proyectar el futuro; pero, permítaseme en esto ser *austríaco*: es muy dudoso que sirva para proyectar con precisión pues los “datos” necesarios en verdad no existen..., se están creando de manera constante pues la economía es un proceso dinámico (más todavía en un mundo tan tecnológico). Pero lamentablemente, no tenemos como científicos sociales, nada más; y es consenso de nuestro *métier*, para contrastar hipótesis (rechazarlas o aceptarlas provisoriamente), recurrir a datos históricos, aun a sabiendas que esa realidad “ya no existe”. Se ha alterado.

Además, una cosa es explicar el pasado en términos numéricos (estimar los coeficientes) y otra muy distinta predecir, proyectar (utilizando esos coeficientes). Incluso, en términos de significación estadística: “la ausencia de prueba no prueba la ausencia”, y que aún “una relación débil puede ser estadísticamente significativa si la muestra es grande”.

El matemático Nassim Taleb escribió en *El Cisne Negro* (2008) “La historia está dominada por cambios bruscos producidos por eventos inesperados. El problema es que ignoramos la evidencia silenciosa no observable (...). El futuro no ha sido ni será nunca domesticado”.⁹ Ese es el gran desafío de los científicos: dar el salto, yendo del pasado hacia el futuro. En esta dirección, hay un factor muy relevante y que suele ser el que menos precisión contiene: las expectativas. Por mi parte, creo que las expectativas son un verdadero “cajón de sastre”, que incluye componentes como la inflación pasada (que constituye el componente inercial), la devaluación esperada, o los factores políticos y sociales (la gobernabilidad

y la calle, como se suele decir) y otros, en una relación muy difícil o imposible de modelar. Desde nuestra visión, son como la materia oscura en la cosmología (o más bien, la masa invisible, “unseen mass”) pues son un factor de enorme relevancia pero “no lo vemos”. De modo estricto, muy difícilmente pueden incorporarse de modo formal (¿cuál sería una serie representativa para las verdaderas expectativas?). Se puede, según ya razonamos, hipotetizar (que dependen de esto o de aquello) pero darle cifras... ¡Hum! Difícil. Y está también la confianza. Una pieza históricamente clave en economía. Más aún en los actuales sistemas de moneda fiduciaria y de dinero bancario bajo régimen de reserva fraccionaria. Pero ¿cómo mensurar la “confianza” para que sea input de un modelo empírico sobre el proceso de inflación?

Pasando a otro aspecto, aunque muy conectado, y en plena discusión, **está el asunto del nivel del tipo de cambio**. Varios economistas vienen alertando sobre el **riesgo de un atraso cambiario constante**, mes a mes, que pondría en peligro el “programa”, repitiendo errores ya cometidos en otras Administraciones (caso de “la tablita” del plan de estabilización de la Administración Martínez de Hoz). Por ejemplo, Carlos Melconian se hace eco de la inquietud, y señala como prueba del atraso el aumento de la deuda, llevada a dólares, pese a la ausencia de nuevos compromisos. La razón está, señala, en que la devaluación se mueve al 30% y la inflación al 160%, y además el verdadero stock de deuda en moneda doméstica está mayoritariamente indexada por inflación. Por su lado, Hernán Lacunza sostiene, a partir de la lógica, que afirmar que el tipo de cambio nominal es el de equilibrio y mantener el control de cambio es una contradicción.

En esta línea crítica, se anota también Andrés Velasco con “*Las paradojas de la inflación en Argentina*”, Mayo 2024: “Desde la devaluación del 54% a fines de 2023, el Banco

9. Taleb, N., (2008). “El Cisne Negro”, Paidós. Barcelona

Central ha permitido que la tasa de cambio oficial del peso se devalúe el 2% al mes. Pero con una inflación mensual muy superior al 2%, cada mes se acumula un desequilibrio que va en aumento. Ajustado por la inflación, hoy día el peso argentino está más sobrevaluado que en agosto de 2023, cuando el gobierno de Fernández se vio obligado a permitir una devaluación. Este efecto se advierte claramente en los centros comerciales chilenos, que están repletos de turistas argentinos comprando artefactos electrónicos, vestuario y hasta alimentos, gracias a la fortaleza de lo que algunos llaman el “súper peso”. Pero el súper peso (...) podría poner en peligro el control de la inflación si el Banco Central se ve obligado a efectuar una devaluación desordenada, lo que inmediatamente repercutiría en los precios locales.”¹⁰

Otros, en cambio, como el Profesor Ricardo Arriazu, tienen una mirada diferente¹¹. Argumenta que **en un país con una sola moneda**, el fenómeno inflacionario es monetario y no importa si el tipo de cambio nominal flota o no, pero que **en un país “bimonetario”**, como es la particularidad de Argentina, cuando se mueve el dólar, se mueven los precios. Según Arriazu, por aquí una devaluación bien realizada pasa a precios en un 90% en solo 12 meses, y una devaluación mal realizada (esto es, no exitosa) pasa el 110% en un lapso más breve (p.ej. la del ministro Massa pasó el 150% en 2 meses, y la única que no pasó a tal velocidad y proporción fue la del año 2002 a causa de la desocupación del 25 a 30%; es decir, la

presencia de una gran brecha entre el producto real y potencial en nuestra didáctica ecuación). En otras palabras, según el Profesor Arriazu la Administración puede manejar sólo el tipo de cambio nominal y no el tipo de cambio real; y por eso, dado el traslado a precios, un mayor ritmo devaluatorio no necesariamente mejoraría el tipo de cambio real.

Para Telechea (2023), el tipo de cambio es como un peligroso puente entre la moneda y la inflación. Sostiene que “el incremento de la cantidad de dinero fue una de las causas que llevó a las devaluaciones del tipo de cambio, y de allí, al incremento de la inflación” (Telechea, 2023, cap. 4). Y luego que “el elemento con mayor capacidad para desestabilizar es el tipo de cambio. Y dado que su precio depende de la cantidad de dólares (...) la insuficiencia de estos (...) y una inyección excesiva de pesos (...) podrían ser causa de una devaluación” (Telechea, 2023, pag. 139). Agreguemos nuestra interpretación: en esta insuficiencia de divisas que menciona Telechea, tiene un papel destacado nuestra historia inflacionaria ya que se da una fuerte demanda de dólares con motivo de ahorro. De no existir esta demanda de divisas por los agentes, en pos de defender sus ahorros, el impacto de la emisión monetaria (la inyección excesiva de pesos) sobre la inflación sería mucho menor. Su efecto resulta potenciado por la caída en la demanda de dinero doméstico.

Nuevamente citemos a Velasco: “¿Cómo termina todo esto? Existe un escenario optimista, (...) Pero este no es el único escenario. Existe también otro (...) ¿Cuál de los escenarios prevalecerá? Se trata de Argentina, de modo que la respuesta honesta es que nadie lo sabe.”

10. Velasco, A., (2024). “Las paradojas de la inflación en Argentina”. Disponible en: <https://www.project-syndicate.org/commentary/argentina-must-cut-inflation-boost-growth-by-andres-velasco-2024-05/spanish>

11. Arriazu, R., (2024). Exposición en el Comité de Inversiones y organizado por S&C, posible de consultar en el enlace: https://www.youtube.com/watch?v=q_vpYTW2y7M

12. Telechea, J.M., (2023). Inflación. ¿por qué la Argentina no se la puede sacar de encima?, Ed.CI, Bs.As.

Ari y Ratnovski (2023), señalan “Nuestro estudio de más de 100 shocks inflacionarios ocurridos desde los años setenta nos aconseja ser cautelosos (...) la historia nos enseña que la inflación es persistente. Corregir la inflación y volver al nivel previo al shock lleva años. El 40% de los países de nuestro estudio no lo lograron incluso después de cinco años, y al 60% restante le llevó un promedio de tres años”; y cierran diciendo, “El pasado nunca es una guía perfecta (...) porque no hay crisis absolutamente idénticas: (...) Las autoridades deben perseverar, demostrar credibilidad y constancia de las política y no perder de vista su objetivo: forzar a la inflación a regresar (...) y un crecimiento más vigoroso”.¹³

En Telechea (2023, cap. 6), se lee sobre la importancia de una serie de “condiciones iniciales” para un plan de estabilización exitoso, y como una referencia a esas condiciones iniciales necesarias recomienda consultar una investigación sobre 50 programas de estabilización en América Latina, de Palazzo, Rapetti y Waldman (2022), en el cual se concluye que los casos de estabilización exitosos “iniciaron con superávit primario de 1,4% del PIB (...) y una sólida posición en el sector externo (...) en promedio un superávit de la cuenta corriente del 1,9% del PIB”.¹⁴

Conectado a la inflación y al nivel del tipo de cambio, está la **restricción para cambiar libremente moneda doméstica por moneda extranjera**, e incluso la presencia de límites a las transferencias al extranjero por pago de importaciones. Situación popularmente llamada “cepo” (o control de cambios). En este tema, hay académicos que sostienen que favorecería levantar estas restricciones cuanto antes pues

esto llevaría a un aumento en el tipo de cambio real (y eso favorecería las inversiones). Es el caso de Nicolás Dujovne, quien sostiene que cuanto antes se abandone el control de capitales mejor será pues “a largo plazo este esquema lleva a la pérdida de reservas”. Es más, entiende que bien podría haberse abandonado a inicios de la actual administración (y arriesga que, en libertad, el peso podría incluso llegar a apreciarse). Pero según el Dr. Arriazu, las hiperinflaciones en Argentina se dieron “con flotación, sin reservas y sin confianza”: por tanto, si se hubiera flotado se hubiera desembocado en una hiperinflación automática. A su vez, Marina Dal Poggetto señaló, hace solo días, que nunca estuvo de acuerdo en quitar las restricciones “con este balance del Banco Central”. Por último, y para cerrar el tema “cepo” nos remontaremos a un análisis estrictamente teórico, alejado de las borrascas del día a día. Escuchemos, sobre la credibilidad y los controles, a una autoridad como Guillermo Calvo (1988) que cierra su paper diciendo: “La credibilidad es una mercancía muy volátil (...). Pero a pesar de que las soluciones simples son esquivas, tanto teoría como práctica envían una señal contra las soluciones de libre mercado (como la libre movilidad del capital o un sistema bancario sin freno) cuando las reglas de la política no son totalmente creíbles. (...) por nuestros ejemplos, se mostró que la falta de credibilidad (o más generalmente, la inestabilidad de la política económica) podrían requerir la imposición de controles sobre los mercados de capital”.¹⁴

Para decidir una opinión válida, basada en autoridades en la materia, estaríamos pues en un “cul de sac”, y decimos esto pues no hay consenso: para algunos es preciso salir del control de cambios para generar confianza (a través de la reactivación y la estabilidad)

13. Ari, A. y Ratnovski, L. (2023). Enseñanzas históricas de la inflación, F&D, FMI, diciembre.

14. Palazzo, G., Rapetti, M. y Waldman J., (2022). “Planes de estabilización en América Latina: ¿qué distingue a los casos exitosos?”, Voces en el Fénix. Bs.As.

14. Calvo, G., 1988; “Notas sobre credibilidad y política económica”. Revista de Economía, Vol.III, N° 2, Bco. Central del Uruguay

y combatir mejor la inflación; y para otros, en cambio, primero hay que ganar confianza (financiera y fiscal) y controlar la inflación para salir del cepo.

El desafío de contener la inflación lleva mucho más de medio siglo en Argentina. Se sufre un proceso inflacionario de dimensión poco común desde hace más de siete décadas, acelerada a partir del Rodrigazo de 1975, y con el único período de calma de la Convertibilidad (1991/2001). Salvo los años '90, desde 1950, hubo sólo 6 años con inflación menor a 10%. Ese deterioro de nuestro signo monetario explica la búsqueda de un refugio en el dólar para “salvar” ahorros. “Sólo un 30% de los últimos cuarenta años tuvo una inflación menor o igual al 10%” (Guarino, 2014).¹⁵ En los años '50, el promedio anual fue 30,4%; en los '60, fue 22,8%; en los '70, alcanzó 133%; y en los terribles '80, la inflación más baja fue en 1986, con 90% y “La máxima inflación ocurrió en 1989 y fue del 4924% anual” (Guarino, 2014, pag.194 y 211). Cuando la presencia de la inflación se extiende durante siete décadas, queda por reflexionar sobre la capacidad de la teoría económica convencional en aportar una explicación convincente de sus causas. Una pregunta nos salta a la mente: ¿estaremos ante un fenómeno de “iatrogenia” económica? Esto es, ¿surge de la propia terapia de política económica?

En esta línea, el Profesor Ramón Frediani, ex Director del Banco de Córdoba, opina, a la luz de los hechos, que “el desafío sería (aunque sólo para el caso de fenómenos inflacionarios tenaces, es decir que se extienden durante décadas y a lo largo de distintas administraciones gubernamentales) intentar elaborar una especie de Teoría Socio-Cultural de la Inflación de Largo Plazo, manteniendo para explicar el origen de las inflaciones

de corto y/o mediano plazo de duración, las diversas teorías hasta ahora aceptadas y en debate dentro de la Corriente Principal de la teoría económica actual”.

Obvio es que la contención de la inflación no ha resultado una tarea fácil, como la historia lo refleja. A veces por cuestiones técnicas. Otras por cuestiones políticas... y otras, las más, a nuestro entender, por causas que podríamos atribuir, siendo profanos en esa disciplina, a la psicología social. A cuestiones difíciles de considerar, de estimar y de “conducir”. ¿Habrá éxito en el actual proceso para contener este proceso desbocado? ¡Chi lo sa! Hipócrates recomendaba “antes de curar a alguien, pregúntale si está dispuesto a renunciar a las cosas que lo enfermaron”. ¿Estamos dispuestos, como sociedad y a la vez cada uno de los agentes, a renunciar a lo que nos enfermó durante el último medio siglo? El lector se dirá ¿pero, en definitiva, estamos ante un plan de estabilización o estrictamente no hay un plan de estabilización explícito? Contestar tal inquietud de modo bien fundado, creo que realmente supera mis aptitudes intelectuales y ya nos hemos ido seguramente muy lejos, extendiendo en exceso estas líneas de reflexión. Aquí, solamente pretendimos resumir teorías y recordar hechos. ¡Queda a cada cual juzgar!

Con dolor recordamos que, entre marzo y abril, dos referentes de la historia de esta Facultad de Ciencias Económicas de Córdoba nos dejaron físicamente: el Profesor Héctor Wallih Nazareno y el Profesor Héctor Montero. El Profesor Montero era Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad de Córdoba, Master en Estadística Matemática por el Centro Interamericano de Estadística de la Universidad de Chile. Se desempeñó como profesor titular de Matemática y de Estadística en nuestra Casa, siendo también Director de su Instituto de Matemática y Estadística entre los años 1973-76. Fue Director de la Dirección

15. Guarino, J., (2016). Mitos de la Economía Argentina, Ediciones B, Bs. As.

de Estadística de la Provincia de Córdoba, llegando a Director del INDEC, obviamente en la Ciudad de Buenos Aires, durante toda una década, entre 1991 y 2001. Fue Director en la Secretaría de Planificación de la Nación hacia fines de los ochenta, así como también Director de Administración en el INTA en el período 2005 a 2014. Una figura muy destacada. Un profesor de muchos de nosotros. Este recuerdo es algo que le debemos.

El **Profesor Héctor Wallih Nazareno**, nacido en San Fernando del Valle de Catamarca, egresó de la UNC, habiendo iniciado sus tareas docentes como ayudante alumno en el lejano año de 1966. Fue Vicedecano y profesor de nuestra Casa. Precisamente en esa tarea fue nuestro profesor en la segunda mitad de los años setenta. Tuvo una amplísima trayectoria como Titular en la cátedra de Finanzas Públicas del Departamento de Economía y Finanzas, del cual fue Director en los noventa. Durante muchos años, formó parte de la Comisión Organizadora de las Jornadas Internacionales de Finanzas Públicas. Además, entre 2000 y 2002, integró el Honorable Consejo Directivo en representación del claustro docente de profesores titulares y asociados. En este número lo recordaremos en el rol que, creemos, él quisiera ser recordado, como un docente que todavía nos enseña, presentando unas breves reflexiones **de su propia pluma** sobre un espinoso punto en el prolongado debate de la política fiscal: **los ingresos brutos a nivel provincial**

Este número cuenta con cuatro trabajos, destacando la colaboración en rol de pluma invitada del polifacético economista **Gustavo Ferro**, que puede tanto escribir una magnífica tesis doctoral como trabajar un paper de gran nivel, ganar premios académicos o también, por qué no, merecer galardones en el terreno

literario por sus novelas. También nos engalanan con sus colaboraciones tres académicas de universidades españolas: **Clara Lazcano**, **María Amalia Trillo Holgado** y **Susana Cortés Rodríguez**

El primer ensayo, “**¿Sustituir Ingresos Brutos?**”, constituye una enseñanza que nos deja nuestro antiguo profesor y compañero de tareas, el **Profesor Héctor Wallih Nazareno**. Resulta ser un artículo de su autoría que elaborara como un aporte para el largo debate de política fiscal sobre un tema tan polémico como la aplicación del impuesto a los ingresos brutos a nivel provincial. Su reciente partida nos hizo recordar este artículo de su firma, que continúa de actualidad, aún hoy en abril de 2024, pese a que data de abril de 1999. Esto es hace 25 años, pero hoy tiene plena vigencia. Su publicación, al mismo tiempo que constituye un homenaje a su trayectoria docente, resulta una contribución a una de las tantas controversias que nos envuelven hoy.

El segundo artículo, “**Pasado y posibles futuros del sector eléctrico argentino**”, lo debemos a **Gustavo Ferro** y **Carlos A. Romero**. Gustavo Ferro es Doctor en economía (por UCEMA), Magister en economía (también por UCEMA), habiendo cursado la Licenciatura en economía UNRC. Actualmente revista como Profesor Asociado de la UCEMA y es Investigador Independiente del CONICET. A su vez, Carlos A. Romero es Doctor en economía (por la UNLP), MA en economía (en Warwick University, muy cerca de Coventry, a algo más de cien kilómetros de Londres), Cuenta con un Postgrado en economía en la UTDT, y es Licenciado en economía (por la UBA). Actualmente revista como investigador del Instituto Interdisciplinario de Economía Política de Buenos Aires (IIEP-Baires, FCE-UBA y CONICET). Es Profesor de la FCE-UBA. Desde ya que ambos también son consultores en temas de su especialidad.

En el artículo, los autores analizan, como queda bien claro por su título, el segmento de generación del sector eléctrico en Argentina. Señalan que en los años noventa, el sector eléctrico argentino fue modernizado buscando promover el cambio tecnológico, a través de una alternativa de privatización bajo regulación, previa desintegración vertical en segmentos monopólicos (como transporte y distribución/comercialización) y uno competitivo (la generación). Pero luego de la fuerte crisis de principios de siglo, el panorama dio un brusco giro: las tarifas fueron congeladas, y ante el aumento de costos por la devaluación y su traspaso a costos, el sector operó bajo un esquema de subsidios, con lo cual se fueron acumulando distorsiones (en especial considerando que los precios estaban muy alejadas de los costos de oportunidades).

El trabajo parte de dos eventos mundiales: (a) que el sector eléctrico a nivel planetario experimentó un cambio en su organización industrial, fruto del cambio tecnológico, durante las dos últimas décadas del siglo pasado; lo que permitió que pequeños generadores competitivos se pudieran integrar a un sistema de distribución interconectado monopólico, pero regulado para permitir el uso no discriminatorio de la red; (b) que en la actualidad está ocurriendo un nuevo cambio tecnológico, caracterizado entre otros elementos por la generación a partir de fuentes renovables y el uso de medidores inteligentes que da paso a la presencia de agentes en una doble categoría, como consumidores y como productores (“prosumidores”). A partir de estas bases, se describe la “función de producción” del sector, así como su evolución. En el paper, se revisan lo acontecido en los 90, aludiendo a “problemas regulatorios relacionados con los incentivos a la inversión en generación”. Nos dice que existe “la necesidad de definir el modelo de organización industrial y su coordinación, el grado de descentralización, el alcance de la regulación de la competencia y las adap-

taciones regulatorias necesarias. El diseño de mercado requiere incentivar la competencia mayorista, al tiempo que se asegure la confiabilidad del sistema, manteniendo y expandiendo la infraestructura de transmisión y distribución”. Bajo la consideración de que el sector cuenta con varios posibles caminos futuros, los autores exploran una alternativa de diseño institucional para el sector de generación, “que replique los incentivos a la modernización que existieron en los 1990s, y que corrija algunos problemas que se presentaron”. Sostienen que, en el corto plazo, deberían reducirse las distorsiones, adecuar la capacidad, evitar la volatilidad de los precios spot y asegurar la credibilidad regulatoria. Concluyendo que adicionalmente “se requiere trabajar en la incorporación al sistema de prosumidores y las inversiones necesarias en medidores inteligentes, pensando en la incorporación durante los próximos años de fuentes renovables y dispersas”.

El tercer ensayo, “**Internacionalización mediante franquicias: caso 100 Montaditos en Argentina**”, es obra en coautoría de las Profesoras Clara Lazcano y María Amalia Trillo Holgado. La profesora Lazcano cuenta con un Posgrado en Docencia Universitaria de Administración en la Universidad del Salvador. Es Máster en Comercio Exterior e Internacionalización de Empresas en la Universidad de Córdoba (España) y Licenciada en Administración en la Universidad de Buenos Aires. Actualmente trabaja en el área de estrategia y planificación de la tienda online del supermercado con mayor cuota de participación en España; y se desempeña en el rol de analista de finanzas en empresas internacionales de consumo masivo. Por su parte, la profesora Trillo Holgado es doctora en Ciencias Económicas y Empresariales. Cuenta con trabajos profesionales como economista y auditora de calidad. Es profesora, desde el año 2001, en las universidades españolas de Cádiz y Córdoba de Andalucía (la antigua Corduba romana), en el área

de Organización de Empresas (asignaturas de Dirección Estratégica, Dirección de Empresas e Internacionalización de Mercados). También es Directora del grupo de investigación SEJ493 de la Junta de Andalucía. El artículo, siguiendo la metodología del estudio de caso, estudia la viabilidad comercial de la apertura de franquicias de la cervecería de origen español “100 Montaditos” en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Se apunta que es un modelo de negocio innovador, destacando que la franquicia resulta ser una eficiente estrategia para la internacionalización, exigiendo un compromiso y una cooperación de ambas partes. Las autoras señalan que *“La metodología utilizada se basa en la revisión de la literatura de impacto mediante el análisis de las franquicias internacionales y la comparación entre los diferentes tipos según el modo de control del franquiciado. El objetivo será definir el modelo más eficiente focalizado, mediante un estudio de caso, en las condiciones del mercado argentino y en la empresa elegida”*. Se concluye que *“la internacionalización mediante franquicias permite disminuir las distancias culturales y las inversiones que deben hacerse para la investigación del mercado extranjero”*

El cuarto ensayo, **“Población extranjera residente en España. ¿Cuántos son y de dónde han venido?”**, tiene por autora a la Profesora Susana Cortés Rodríguez, Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED) de España, quien es Profesora del Departamento de Teoría Económica y Economía Matemática, en la misma universidad, UNED, en Madrid. El trabajo aborda el tema de la población extranjera en España en un análisis cuantitativo a lo largo de más de 80 años. Se tocan las causas de la incorporación de los extranjeros, siendo estas centralmente: razones económicas, de proximidad lingüística, de clima y de mejor calidad de vida. A su vez, se considera la distribución por continentes y cómo los orígenes han ido cambiando a

lo largo de las décadas. Se destaca el hecho de que siempre Europa ha sido el principal origen de los inmigrantes desde 1950 hasta 2020 (de 43.000 personas en 1950 a más de 3 millones en 2020). Lo que llama la atención es que el peso de Iberoamérica, ya hacia el año 2010, era superado por el número de residentes africanos (en 1950, había escasas 24 personas de origen africano y 9.500 de origen iberoamericano, mientras en 2020 se llega a la destacada cifra de 1.090.000 africanos y “solamente” un millón de iberoamericanos)

Con el anhelo de que estos excelentes artículos, de gran actualidad, sean de su mayor interés, nos despedimos hasta el próximo número en medio de los violentos remezones, como dijimos, de una *perestroika* (cambio económico) y de un intento de *glasnost* (cambio cultural).

Alberto José Figueras
Director Asociado
Profesor Emérito (UNC)

Índice

- **Carta Editorial: Reflexionando sobre la Angustia Argentina:**1
por Alberto José Figueras
- **¿Sustituir ingresos brutos?**..... 21
por Héctor W. Nazareno
- **Pasado y posibles futuros del sector eléctrico argentino:**25
por Gustavo Ferro y Carlos A. Romero
- **Internacionalización mediante franquicias: caso 100 Montaditos en Argentina**.....51
por Clara Lazcano y María Amalia Trillo Holgado
- **Población extranjera residente en España. ¿Cuántos son y de dónde han venido?**.....71
por Susana Cortés Rodríguez



Los artículos publicados han pasado por el arbitraje correspondiente, según las normas para la recepción y aceptación de trabajos. Las opiniones vertidas en los artículos son responsabilidad exclusiva de sus autores, y no implican compromiso institucional alguno de la Universidad Nacional de Córdoba, así como tampoco de los árbitros participantes o directores de la publicación.



Esta publicación se encuentra indexada en el Catálogo de Latindex (Sistema Regional de Información en Línea para Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal), en Fuente Académica Plus de EBSCO, EconLit, ERIHPLUS, REDIB (Red Iberoamericana de Innovación y Conocimiento Científico), DIALNET, CLASE (Citas Latinoamericanas en Ciencias Sociales y Humanidades), DOAJ (Directory of Open Access Journals) y RePEc (Research Papers in Economics).

Año XXXIV, N° 112

Enero / Abril 2024

AE

Actualidad Económica

Director: Rinaldo A. Colomé (Academia Nacional de Ciencias Económicas - ANCE)

Director Asociado: Alberto José Figueras (IEF-UNC)

Editores Gerentes: Celeste Gómez (IEF-UNC), Ivan Iturralde (IEF-UNC)

Comité Editorial: Miguel Bacic (UNICAMP), Luis Coria (UNCuyo), Ramón O. Frediani (IEF-UNC), Alejandro A. Gay (IEF-UNC), Carlos Gervasoni (UTDT), Hada G. Juárez de Perona (directora fundadora) (CEA-UNC), Jorge Motta (IEF-UNC), Darío Rossignolo (UBA), Gabriel Yoguel (UNGS)

Asistente de la Dirección: Claudia Palacios (FCE-UNC)

Actualidad Económica (ISSN N° 0327-585X (en papel) ISSN N° 2250-754X (en línea)) es una revista con referato, publicada cuatrimestralmente, que contribuye al conocimiento y difusión de temas económicos, privilegiando preferentemente el tratamiento de aspectos de actual interés. En forma accesible y atrayente para el lector, combina adaptaciones de investigación empírica con comentarios de actualidad y recomendaciones de política. Su ámbito y enfoque pretende privilegiar, aunque de ningún modo de manera excluyente, los acontecimientos sociales de la República Argentina y la Provincia de Córdoba.

El presente número de **Actualidad Económica** ha sido realizado con el aporte del Programa de Apoyo Económico para Publicaciones de la SECyT - UNC. **Actualidad Económica** es una publicación del **Instituto de Economía y Finanzas (IEF)** con sede en la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba (UNC). **Contacto:** Bv. Enrique Barros s/n - Ciudad Universitaria X5000HRV - Córdoba, Argentina. Argentina. Teléfonos: 54-351-433-4089/90/91 Fax: 54-351-433-4436

E- mail: actualidad.economica@eco.unc.edu.ar Website: <http://www.eco.unc.edu.ar/ief>

Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivar 4.0 Internacional



¿Sustituir ingresos brutos?

Replace the gross receipts tax?

Héctor W. Nazareno*

Profesor del Departamento de Economía y Finanzas de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba (Argentina)

Resumen

El presente artículo constituye un recuerdo de la figura del Profesor Héctor Nazareno. Resulta ser un artículo de su propia pluma que elaborara como un aporte para el largo debate de política fiscal sobre un tema tan polémico como el impuesto a los ingresos brutos a nivel provincial. Su reciente partida nos hizo recordar este artículo de su firma, que continúa de actualidad, aún hoy en abril de 2024 pese a que data de abril de 1999. Esto es hace 25 años, pero hoy tiene plena vigencia. Su publicación, al mismo tiempo que constituye un homenaje a su trayectoria docente, resulta una contribución a las actuales controversias.

Palabras clave: Ingresos Brutos, Política Fiscal, Argentina.
Código JEL: H22, H71.

Atento a ser un trabajo por invitación, el presente trabajo es un artículo que no ha pasado por el proceso habitual de arbitraje.

Abstract

This article is a reminder of the figure of Professor Héctor Nazareno. It happens to be an article from his own pen that he wrote as a contribution to the long debate on fiscal policy on such a controversial issue as the gross income tax at the provincial level. His recent departure reminded us of this article of his signature, which is still current, even today in April 2024 despite the fact that it dates back to April 1999. This is 25 years ago, but it is still fully valid today. Its publication, at the same time that it is a tribute to his teaching career, is a contribution to the current controversies.

Keywords: Gross Income, Tax Policy, Argentina.
JEL Codes: H22, H71.

* Héctor Wallih Nazareno fue Profesor de la cátedra de Finanzas Públicas del Departamento de Economía y Finanzas de la FCE-UNC (Argentina). Durante muchos años, formó parte de la Comisión Organizadora de las Jornadas Internacionales de Finanzas Públicas. También fue Vicedecano de la FCE-UNC y además condujo el Departamento de Economía como Director hacia mediados de la década de los noventa.

1. Un impuesto cuestionado

Fuertemente motivados por los compromisos asumidos al suscribir el Pacto Fiscal de agosto de 1993, pudo advertirse casi de inmediato en los principales estados provinciales, la búsqueda de alternativas de reemplazo del principal componente de su esquema de financiamiento presupuestario propio: el Impuesto sobre los Ingresos Brutos.

Transcurridos algunos años sin que se advirtieran progresos significativos en la materia que no hubiesen ido más allá de un rediseño en la distribución de la carga impositiva con el propósito de transferirla hacia las etapas de distribución y comercialización, más recientemente parece haber vuelto a renacer el interés en discutir la cuestión y han trascendido nuevas propuestas impulsadas al parecer, desde los propios organismos oficiales.

Muy probablemente no admita discusión el marco de racionalidad en que se soporta el modelo tributario que el referido acuerdo federal intenta imponer a las provincias, cuando compromete a éstas a sustituir el impuesto que agrava el ejercicio de actividades económicas en su ámbito territorial, habida cuenta los indeseables efectos económicos que cabe atribuir al tributo en cuestión.

Entre las consecuencias indeseables que resultan de la aplicación de un impuesto que grava “en cascada” las transacciones de bienes y servicios se han señalado repetidamente las distorsiones en la competencia, muy particularmente en el caso del comercio exterior desfavoreciendo las exportaciones por ej. y la ausencia de neutralidad en lo que respecta a las decisiones sobre la organización empresarial, incentivando la acumulación de etapas en una sola unidad productiva como modo de eludir la carga impositiva. Evidentemente un impuesto de esta naturaleza no puede decirse esté a la altura de los tiempos actuales en los

que, en la búsqueda de una mayor competitividad y para enfrentar desde una posición más favorable las condiciones que les impone un mercado cada vez con mayor apertura, las empresas adoptan decisiones en el sentido de tercerizar procesos y más específicamente en lo que se refiere a servicios.

Lo propio podría decirse respecto a los efectos del tributo en relación a las organizaciones de compra que suelen constituir empresas de un mismo ramo, en orden a lograr un mejor poder de negociación frente a sus proveedores, con lo cual se ven obligadas a acudir a figuras no convencionales para instrumentar las operaciones, de modo de evitar configurar otros hechos imposables y eludir la carga fiscal respectiva.

2. La sustitución: algunas cuestiones involucradas

De allí que el Impuesto sobre los Ingresos Brutos no pueda considerarse un impuesto óptimo, ni mucho menos, un tributo recomendable en las condiciones en que se desenvuelven las actividades económicas fruto de las profundas transformaciones operadas en lo que va de la presente década y el vigoroso impulso que viene cobrando el flujo internacional de bienes y servicios, pero en el proceso de su sustitución no podrán dejar de abordarse determinadas cuestiones inherentes a la nueva estructura y las necesarias medidas de armonización de las legislaciones provinciales, que a la vez contemple medianamente las necesidades financieras de los fiscos subnacionales.

Ello resulta así, por cuanto en la estructura del gravamen sustituto deberá quedar claramente definido p.ej., el fisco que habrá de ejercer la potestad tributaria -y apropiarse de la recaudación obviamente- cuando se trate de transacciones entre sujetos radicados en jurisdicciones diferentes, cuestión que en la situa-

ción actual queda resuelta por el denominado Convenio Multilateral con un determinado sesgo en favor de las provincias productoras. Al respecto cabría sostener que tratándose de un impuesto del tipo de los que gravan en definitiva el consumo o gasto de las personas, la totalidad de su producido correspondería atribuirse al fisco donde reside el consumidor final.

Una cuestión para nada menor, es la que se refiere a los niveles de recaudación que tendrá que asegurar el nuevo tributo aspecto que definirá el nivel de alícuota del impuesto sustituto y de cuyo resultado no debiera descartarse un efecto -aunque de una vez y para siempre- sobre el nivel de general de precios.

3. Las alternativas más conocidas

La aplicación de un impuesto que grave las ventas al por menor -del tipo de los que tienen legislados la mayoría de los estados en América del Norte- enfrentará la necesidad de instrumentar mecanismos de modo de que el proceso de recaudación no quede limitado a aquellos contribuyentes que venden bienes a consumidores finales, sino que además se apoye en los sujetos de mayor envergadura, por caso los fabricantes. Ello aún cuando pueda admitirse que el fenómeno de concentración observado en la economía argentina no ha dejado de involucrar también a los sectores de venta al por menor.

Constituyendo la designación de agentes de percepción una herramienta de la política tributaria de la que no resulta aconsejable prescindir bajo cualquier modalidad del gravamen, no pueden desconocerse las complejidades que ya presenta bajo el esquema tributario actual cuando se trata de contribuyentes que actúan en más de una jurisdicción provincial. Complicaciones que pueden razonablemente presumirse para nada menores, en el caso de

un tributo a las ventas a consumidores finales, a menos que se instrumente a través de un sistema de comprobantes fiscales especiales operado a través de un fondo centralizador.

4. El IVA provincial

Así las cosas, una de las alternativas de reemplazo más atractivas constituye sin dudas, la propuesta de sustituir el actual gravamen por otro que, operando del mismo modo que Impuesto la Valor Agregado que administra la DGI, sea aplicado simultáneamente por las provincias con una alícuota adicional fijada por cada una de ellas.

La conveniencia de adoptar un tributo bajo las pautas del que aplica la nación reside fundamentalmente en su reconocida neutralidad respecto las decisiones de los agentes económicos -de la que no cuenta Ingresos Brutos- y entre otras características no menos importantes y en la no generación de distorsiones respecto del comercio exterior, particularmente por el modo que permite que los exportadores -control aduanero mediante y bajo un régimen de “Tasa Cero”- puedan recuperar, con razonable exactitud, los impuestos que incidieron sobre las compras de sus insumos.

Precisamente, esa misma técnica es la que permitiría evitar los efectos no deseados del impuesto en el caso de las “exportaciones” de una provincia a otra, de modo tal que, como en las operaciones internacionales, los bienes salgan de la jurisdicción de origen sin la carga tributaria para ser finalmente gravados donde van a ser consumidos, evitando lógicamente las situaciones de múltiple imposición..

Pero así como el tráfico comercial entre naciones puede ser controlado a través de las aduanas, la verificación de las operaciones entre contribuyentes radicados en provincias diferentes, a los efectos de que les sean concedido al vendedor el “beneficio” de no tributar

por esa operación y recuperar lo que abonó al adquirir sus insumos, en el caso del IVA provincial tal mecanismo de control resulta inviable por una diversidad de razones, entre ellas las de orden constitucional.

En la búsqueda de una alternativa el sistema fiscal brasileño ha adoptado una mecánica que bajo el nombre de IVA Compartido ha logrado en algún modo soslayar el problema de la inexistencia de aduanas y neutralizar a la vez las posibles maniobras por parte de los contribuyentes, de declarar como ventas a otras provincias -y obtener los beneficios de una exportación- operaciones efectuadas en su propia jurisdicción.

El sistema ha sido propuesto para reemplazar el Impuesto sobre los Ingresos Brutos en nuestro país y consiste en determinar simultáneamente al tributo nacional, el débito fiscal correspondiente al IVA provincial aplicando en el caso de las operaciones locales, la alícuota que fijara la respectiva provincia (p.ej. 5%).

Cuando se tratare de ventas a otras provincias, la tasa correspondiente al IVA provincial sería cero, de tal modo que el “exportador” de bienes hacia otras jurisdicciones pueda recuperar el impuesto provincial que incidiera sobre sus insumos (sus créditos fiscales) y el bien será introducido sin gravámenes a la jurisdicción del comprador; donde al momento de su venta generará la obligación fiscal correspondiente, sin crédito fiscal computable.

Con el propósito de que la carga tributaria total no resulte diferente para las operaciones según se concerten con contribuyentes de la misma o de otra provincia, el esquema se complementa con la obligación de determinar el IVA a ingresar al fisco nacional agregando a la alícuota que establece la Ley N° 23349, la que fijara la jurisdicción del vendedor (21% + 5%= 26% en el ejemplo).

Es así como en el caso de las operaciones interprovinciales el fisco nacional contará con una anticipación del impuesto en virtud del débito fiscal incrementado con que tributará el “vendedor-exportador”, que lógicamente habrá de redundar -por el mayor crédito fiscal que transfiere- en una obligación menor para la etapa siguiente (su comprador).

Constituyendo el IVA Compartido como se señalara, una interesante propuesta para sustituir un impuesto conflictivo, en su evaluación no debieran subestimarse algunos aspectos vinculados con su instrumentación y que necesariamente habrán de requerir de soluciones específicas, ante el hecho altamente probable de que bajo una mecánica como la propuesta, se presenten casos de contribuyentes con permanentes saldos a favor tanto sea en el impuesto nacional como en el tributo provincial. La aplicación de ágiles mecanismos de reintegros aparece así como inevitable; al respecto cabe recordar que las experiencias nativas, tanto en el orden federal como en el local no han sido hasta ahora muy alentadoras.

Una cuestión diferente y para nada de menor complejidad que las que muy someramente fueron referidas, es la que se les presentará a las administraciones fiscales provinciales en la transición hacia el nuevo gravamen, ante los tiempos que demandarán las tareas de capacitación que deberán encarar, sin que ello implique restringir esfuerzos en el control de cumplimiento del actual impuesto, de cuya recaudación no podrá prescindir el lado financiero del presupuesto. Aunque tal cuestión no es tema de esta nota.

En pocas palabras el camino a recorrer es largo y no exento de dificultades, pero vale la pena recorrerlo, el destino es promisorio.

Pasado y posibles futuros del sector eléctrico argentino*

Past and possible futures of the Argentine electricity sector

Carlos A. Romero

Investigador del Instituto Interdisciplinario de Economía Política de Buenos Aires (IIEP-Baires), Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Buenos Aires y CONICET (Argentina)

cromero@economicas.uba.ar

Gustavo Ferro

Profesor Asociado de la UCEMA e Investigador Independiente del CONICET (Argentina)

gaf97@ucema.edu.ar

Resumen

El artículo describe la modernización del sector eléctrico argentino en los años 1990s, impulsada por cambios tecnológicos, privatización y regulación a través de agencias especializadas, dentro de un contexto macroeconómico de estabilización. Tras la crisis de 2001, las tarifas fueron congeladas, lo que generó distorsiones con fuertes subsidios y menos influencia de las herramientas de mercado. El trabajo plantea la exploración de nuevas organizaciones institucionales que incentiven la modernización como en los 1990s, pero que también aborden problemas regulatorios relacionados con la inversión en generación, equidad distributiva y desarrollos tecnológicos recientes como la generación distribuida, energías renovables y medidores inteligentes. Se cuestiona el impacto de las reformas de los 1990s, se analizan experiencias positivas y negativas, y se discuten posibles diseños institucionales que promuevan eficiencia, equidad y una transición ordenada hacia la nueva tecnología.

Palabras clave: mercado eléctrico, regulación, Argentina.

Clasificación JEL: L51, Q41.

Recibido: 8/2/2024

Versión Final: 10/2/2024

Abstract

The Argentinean electricity sector was modernized in the 1990s with aims to promote technological change, privatization, and regulation through specific agencies, alongside a macroeconomic stabilization plan. After the 2001 crisis, tariffs were frozen, leading to distortions characterized by heavy subsidies and reduced reliance on market mechanisms. The exploration focuses on alternative institutional frameworks aiming to recreate strong modernization incentives seen in the 1990s, while addressing regulatory issues related to investment incentives in generation, equity distribution, and recent technological developments (such as distributed generation, increasing role of renewables, and smart meters). The analysis questions the outcomes of the 1990s reforms, considering both positive and negative experiences, and discusses potential institutional designs that could simultaneously enhance efficiency, equity, and facilitate an orderly transition to new technological advancements.

Keywords: electricity markets, regulation, Argentina

JEL Classification: L51, Q41.

Received: 8/2/2024

Final Versión: 10/2/2024

* Atento a ser un trabajo por invitación, el presente es un artículo que no ha pasado por el proceso de arbitraje.

1. Introducción

El sector eléctrico a nivel mundial experimentó un cambio en su organización industrial en las décadas de 1980s y 1990s, fruto del cambio tecnológico, que permitió que pequeños generadores se pudieran integrar a un sistema de transporte y distribución interconectado entregando energía (Wolak, 2021). Lo anterior permitió convertir monopolios verticalmente integrados compuestos por etapas de generación (“upstream”), transporte de alta tensión, distribución a menor tensión y comercialización (“downstream”), en modelos donde potencialmente cada etapa podría pertenecer a actores diferentes (Newbery, 2000; Stoft, 2002). Fue posible introducir competencia en la generación, el transporte permanecería como monopolio natural con acceso abierto, la distribución podía también mantenerse monopólica, aunque posiblemente regionalizada (horizontalmente desintegrada), y tanto la distribución como la comercialización podrían integrarse entre sí o no (Chao y Huntington, 1998). De ese modo, una diversidad de modelos institucionales fue posible. La situación anterior coexistió en muchos casos con privatizaciones de una o varias etapas y la introducción de reguladores independientes como agencias técnicas más o menos autónomas del poder político y más o menos autárquicas en su financiamiento (ESMAP, 2023).

En la actualidad está ocurriendo otro cambio tecnológico que permite cambios adicionales en la organización industrial del sector (Dileep, 2020), caracterizado aquél por la generación distribuida en el territorio a partir de fuentes renovables y la generalización de los medidores inteligentes que permiten descentralizar la generación y dado que muchas de las fuentes renovables son interrumpibles, los consumidores/productores (“prosumidores”) pueden entrar a la red en innumerables puntos vendiendo producción en el período

punta y comprándola en el período valle. Lo anterior suaviza las oscilaciones horarias, diarias, semanales y estacionales de consumo -que además tiene un grado de aleatoriedad en sus variaciones, lo que arroja predicciones de consumo solamente aproximadas- y permite -si dicha generación distribuida se generaliza- que el sistema no deba estar sobredimensionado en el valle para atender las demandas punta (Ferro et al., 2023).

En Argentina, que venía del modelo tradicional verticalmente integrado y con provisión estatal, en los años 1990s se privatizaron todos los segmentos y se construyó una estructura con generación competitiva, transmisión monopólica, distribución y comercialización por regiones, coordinación centralizada y regulación técnica y económica a cargo de agencias regionales para algunas etapas y nacional para la transmisión, distribución y comercialización en el área metropolitana (Romero, 1998). Ese esquema duró entre los años 1992 y 2002, cuando las tarifas fueron congeladas y comenzó una época de adaptación del sector a nuevas condiciones (Cont et al., 2021).

El origen de las privatizaciones fue doble en el país: microeconómica al posibilitar el cambio tecnológico la desintegración vertical, la privatización con la idea de infundir inversiones y eficiencia en la gestión y la introducción de la regulación como cometido del Estado para hacer funcionar la nueva arquitectura del mercado; por otro lado, tuvo una influencia macroeconómica por la peculiar situación de déficit fiscal crónico, alta inflación y tarifas que no cubrían costos, demandando subsidios del Estado. En el nuevo esquema, las tarifas serían de mercado y recuperarían costos. El proceso fue simbiótico con un programa antiinflacionario que fijó el tipo de cambio al dólar por una década, logrando bajar la inflación y ofreciendo una garantía implícita de recuperación de su inversión a los prestadores, mayormente extranjeros (Ferro et al., 2021).

Sin embargo, la apreciación cambiaría -resultante de políticas fiscales expansivas financiadas con endeudamiento externo- motivó elevado desempleo, agravado por una recesión que le adicionó el elemento cíclico negativo al final de la década de los 1990s. A fines de 2001 en medio de una crisis económica e institucional severa se devaluó la moneda, se congelaron las tarifas y comenzó un proceso de reversión de las reformas en las dos décadas siguientes, con diferentes episodios donde se intentó resolver por mecanismos de subsidio estatal los problemas financieros del sector. Así como el origen de las privatizaciones reconoce causas sectoriales (microeconómicas) y macroeconómicas, los cambios de políticas después de 2001 están ligados a aspectos distributivos (necesidad de subsidiar) que a su vez derivaron en problemas sectoriales que debieron ser corregidos (distorsiones por el congelamiento de precios y el crecimiento de la demanda sin incentivos a la expansión por el lado de la oferta), agravando por su naturaleza los problemas macroeconómicos (la dimensión de los subsidios afectando los resultados fiscales y las importaciones de energía que se hicieron necesarias para abastecer la acrecida demanda local). Medidas de naturaleza transitoria para atender la asequibilidad de las tarifas en un momento recesivo, con alto desempleo y devaluación de la moneda, se convirtieron en duraderos (Chisari y Ferro, 2005).

Dos décadas más tarde, las tarifas no cubren costos, las inversiones no se financian con tarifa, los clientes pagan una electricidad muy subsidiada y el Estado tiene un fuerte déficit fiscal por los subsidios al sector eléctrico (también se aplican similares políticas con el gas natural, los combustibles líquidos y el transporte público) y comercial por importaciones de combustibles. Las empresas sobreviven con subsidios a la inversión y a los costos operativos. Existe la necesidad de definir el modelo de organización industrial y

su coordinación, el grado de descentralización, el alcance de la regulación de la competencia y las adaptaciones regulatorias necesarias. Para promover inversiones en el sector se requieren modalidades contractuales que rijan las transacciones en forma previsible y estable y coloquen incentivos consistentes con los objetivos (Navajas, 2023).

El sector tiene varios posibles futuros por delante; aquí se explora una alternativa de diseño institucional para el sector de generación, que replique los incentivos a la modernización que existieron en los 1990s, corrija algunos problemas que se presentaron por el lado de los incentivos a la inversión, atienda la asequibilidad del servicio para los usuarios y funcione como puente para subirse a la nueva ola de cambio tecnológico basada en la generación distribuida, las fuentes renovables y los medidores inteligentes.

Para avanzar hacia el objetivo, nos preguntamos ¿Cómo fue el proceso de reforma en los noventa? ¿Qué funcionó bien y qué falló en la generación eléctrica con el diseño original? ¿Qué pasó en las dos décadas siguientes? ¿Qué funcionó bien y qué falló? ¿Cuál sería un diseño institucional para la generación eléctrica en Argentina que genere en simultáneo los incentivos a la eficiencia, tenga en cuenta los aspectos de equidad y permita entrar con fuerza y velocidad en la nueva ola tecnológica?

El ensayo se estructura en cinco secciones luego de esta introducción: en la sección 2 se describe brevemente la “función de producción” del sector eléctrico y su evolución reciente, en la sección 3 se pasa sintética revista a las reformas argentinas de los 1990s; en la sección 4 se analizan las dos décadas siguientes a la crisis macroeconómica de 2001-2002 donde se implementaron cambios que configuraron una reversión en los hechos de muchas de las reformas de los 1990s; en la sección 5 se

analiza un futuro posible para el sector de generación que corrija ineficiencias, prevenga inequidades y facilite la modernización tecnológica del sector; en la sección 6 se concluye.

2. La “función de producción” del sector eléctrico

La energía eléctrica tiene ciertas peculiaridades que la caracterizan: un aspecto clave es que la energía se produce y transmite en el mismo instante en que se consume (es decir, no es en principio almacenable con la tecnología actual más que en forma muy limitada); que generación, transmisión, distribución y comercialización estaban integradas en monopolios verticales y pudieron ser desintegradas, introduciendo competencia en algunas etapas (generación, comercialización) y manteniendo monopolios naturales -por subaditividad de costos- en transmisión (con acceso abierto) y monopolios de carácter regional en distribución. Dicha arquitectura de mercado requiere coordinación para el funcionamiento armónico del sistema: una entidad centralizada que permita que la oferta y la demanda se coordinen. Las cantidades que cada oferente aporta resultan de minimizar los costos del sistema sujetos a restricciones tecnológicas y de confiabilidad y a partir de ellas se determinan los precios en cada nodo de la red (Schweppe, et al., 1988). Las novedades tecnológicas más recientes son la horizontalización de la red (Smart grids) con creciente importancia de fuentes renovables (Ferro et al., 2023) y tecnología digital (Cont, 2021).

La reestructuración vertical implica varias cuestiones regulatorias importantes: la primera es el reconocimiento de los costos hundidos. La red que se conserva monopólica debe tener un peaje que no sea discriminatorio y condi-

ciones de acceso libres, que a la vez remunere la infraestructura y la mantenga. Los viejos esquemas verticalmente integrados solían contener subsidios cruzados para sostener tramos antieconómicos del servicio, que la nueva realidad puede demandar sean rebalanceados. La segunda cuestión regulatoria importante es la creación de nuevas instituciones: un regulador que arbitre, un administrador de mercado que coordine etapas y atribuciones a la autoridad de defensa de la competencia para que se mantengan condiciones equitativas de acceso (Rudnick y Velasquez, 2018). Si la separación es horizontal, como en el caso de distribuidoras que son monopolios regionales, se puede introducir competencia por comparación (“yardstick competition”) con benchmarking de productividad y costos (Hargreaves et al., 2006). Dicho proceso puede ser maximalista, estableciendo tarifas basadas en los costos de un promedio de distribuidoras, o minimalista fijando estándares mínimos comunes; una tercera alternativa es la competencia por exposición (“sunshine competition”) donde las diferencias de eficiencia se usan para “nombrar y avergonzar” (“naming and shaming”) frente al público a distribuidoras relativamente ineficientes (De Witte y Dijkgraaf, 2007).

La generación consiste en la transformación de “energía primaria” en “energía eléctrica”. La energía primaria puede provenir de fuentes no renovables (utilizando elementos de la corteza terrestre como carbón, petróleo, gas, uranio) o de fuentes renovables (utilizando la luz solar, el viento, reservas hidráulicas para hacer funcionar turbinas, geotérmica, biomasa, etcétera). Las primeras fuentes están en oferta limitada en la naturaleza y suelen tener alto impacto ambiental; del segundo grupo, muchas son interrumpibles y requieren cambios tecnológicos en las redes para que entreguen todo su potencial (Ferro et al., 2021).

Las tecnologías de producción pueden dividirse en aquellas con inversión fija relati-

1. Esto está siendo parcialmente corregido con la aparición del almacenamiento distribuido asociado a generación renovable y la movilidad eléctrica.

vamente elevada y bajos costos marginales por unidad de energía (piso de carga) y aquellas con inversión fija relativamente baja y altos costos marginales por unidad de energía (complemento de carga). Una combinación de ambas permite estructurar un parque económicamente óptimo. Además, cada tecnología tiene distintas capacidades de reacción a la demanda: algunas tienen costos de arranque bajos mientras que otras tienen costos de arranque elevados (Romero, 1998).

La energía generada se inyecta en una red de transporte de alta tensión que conecta con los centros de consumo. La red de alto voltaje conecta nodos mediante tramos o líneas. Luego, las redes de distribución de medio y bajo voltaje llevan el fluido a los clientes. Las características técnicas de las redes devienen de leyes físicas que rigen los flujos de energía. De la energía generada un porcentaje se pierde en las redes en el proceso de transmisión y distribución. Es decir, que se debe producir más energía que la demandada. Por otra parte, el sistema de generación requiere capacidad para responder a la demanda en tiempo real. Como la demanda es variable en el tiempo, la capacidad de generación estará parcialmente ociosa en los valles de demanda, dado que se proyecta y construye para las puntas. Debe existir un equilibrio permanente entre generación y consumo, que a su vez depende de lo que se genera, transporta y consume en el momento en los diferentes puntos de la red. Muchos generadores con tecnologías que difieren y costos disímiles van entrando o saliendo del despacho en diferentes momentos del día según la demanda aumente o se reduzca. Así como hay necesidad de una infraestructura dimensionada para la punta de consumo, hay umbrales mínimos de generación total que evitan la caída del sistema interconectado (Kirschen y Strbac, 2018).

Los aspectos técnicos de la red se refieren a la no direccionalidad de la energía: no es po-

sible enviar la energía por los tramos o líneas que se desea, sino que esta fluye a través de la red según la resistencia que las líneas le oponen. Ello implica que un momento del tiempo puede haber tramos congestionados y tramos con capacidad excedente y que además es difícil tarifificar el tránsito y valorar los servicios de transporte. Según las leyes de Kirchoff, la electricidad se distribuye entre los distintos caminos de una red de manera inversamente proporcional a la impedancia (relación entre la tensión alterna aplicada a un circuito y la intensidad de la corriente producida, medida en ohmios), de cada conexión o línea (Hogan, 1992). A su vez, la congestión en un tramo o condiciones de oferta y demanda en un nodo, influyen y dependen de lo que ocurre en toda la red, lo cual torna difícil individualizar el precio de una operación particular pactada en el mercado (Kovacs y Leverett, 1994).

La desintegración vertical aporta soluciones y nuevos problemas respecto de la integración vertical: por un lado, introduce competencia en la producción de electricidad, descentraliza decisiones de inversión en generación y de consumo para los clientes. Pero la interfaz entre un hipotético tramo competitivo y los clientes se mantiene monopólica: ello requiere regular condiciones y precio de acceso (peaje) para utilizar esa red. Un precio de acceso monopólico no regulado podría anular las ventajas de la competencia en generación para los clientes, y condiciones de acceso discriminatorias o restrictivas lo mismo, con el aditamento que esa discriminación la podría ejercer un monopolio en transmisión que además fuera generador en el tramo competitivo en desmedro de sus competidores, o si el precio de acceso fuera demasiado bajo, el capital de dicha etapa vertical de transmisión podría no ser adecuadamente remunerado y detener el crecimiento en el tiempo de la red de transmisión. La intervención no es caprichosa: hay fallos de mercado que corregir, como la presencia de tramos que son monopolios

naturales y de externalidades de red. El acceso abierto requiere un operador del sistema independiente que coordine el mercado, junto con un regulador con autoridad para hacer cumplir las normas (Chisari y Ferro, 2010, Pérez Arriaga, ed., 2013, Crampton, 2017).

En el mercado eléctrico los mecanismos de mercado coexisten con mecanismos normativos (“command and control”). Se requieren reglas muy específicas para su operación. La sostenibilidad del sector depende técnicamente de infraestructura costosa y durable, que a su vez depende de mecanismos de gobernación: esto es, la forma en que las reglas se establecen y cambian, antes que de alguna regla en particular. Stoft (2002) identifica a las fallas en el diseño de estas reglas como la forma más común y costosa de fallos de mercado en el sector eléctrico.

La liberalización de los mercados mayoristas requiere un abordaje integral de la oferta y la demanda. Se requiere reducir la inelasticidad de la demanda integrando, al menos, a los grandes consumidores al mercado mayorista mediante contratación directa. La definición de gran consumidor determina cuáles pueden dejar de ser clientes regulados y cuáles permanecen cautivos de las distribuidoras. Las operaciones que se registren en los mercados desregulados enfrentarán volatilidad de precios, para lo cual pueden desarrollarse contratos de mediano o largo plazo que cubran a las partes de dicha volatilidad. La volatilidad de los precios spot de la electricidad, en tanto, puede ser cubierta con otros instrumentos financieros, como derivados (futuros, opciones, etcétera). Estos no son fáciles de crear y son muy sensibles a intervenciones puntuales si el volumen de operaciones es reducido. Los precios mayoristas también pueden ser muy volátiles en un contexto de escasez, donde pequeños cambios en producción o consumo causan grandes cambios en los precios (Petrecola y Romero, 2003).

El mercado mayorista, que es nuestra preocupación, puede desarrollarse de diferentes formas: 1) como pools de energía -donde se paga energía y capacidad-, 2) exchanges -donde se paga solamente energía-, 3) contratos bilaterales. De acuerdo con el grado de centralización de las decisiones siendo los pools los más centralizados (Chao y Peck, 1996; Wilson, 2002).

Los pools de energía multilaterales, como el mercado argentino antes de 2003, son mecanismos de clearing entre los diferentes generadores y compradores conectados a la red. Todos los oferentes venden a un pool, se determinan ofertas por horas, quiénes entran a ofrecer, las cantidades ofrecidas por cada uno y quiénes y cuánto consumen. Un precio de equilibrio determina cuáles centrales producen y cuánta energía suministra cada uno. Los mercados de contado o spot definen el derecho del tenedor de la red a utilizar una unidad de transmisión y vender derechos a los generadores para transportar energía entre nodos. Sin embargo, la energía que se puede transportar en un tramo depende de varios factores. Por ello, los precios spots pueden ser reemplazados o complementados con precios nodales (para tratar problemas de congestión, tal como ocurriría en una autopista en horarios de mucho tránsito, cobrando más por circular por allí) o estableciendo otras formas de contrato, como un análogo de la estampilla de correo que tiene un precio uniforme para cualquier punto del territorio más allá que el costo de llegar a cada uno sea diferente (Joskow y Tirole, 2000).

En el mercado spot se combinan problemas por el lado de la oferta y de la demanda que hacen los mecanismos de mercado demasiado lentos y costosos. Específicamente por el lado de la oferta puede haber fallas de generadores o problemas de abastecimiento de energía primaria, y por el lado de la demanda, errores de predicción (sobreestimación o subestimación

de la demanda). Mientras tanto, las diferencias entre generación y carga sobre el sistema podrían cubrirse en forma instantánea con un Exchange, donde no se remunera por separado la potencia sino que se pagan valores extraordinarios cuando ocurren picos de consumo particulares (spikes) (Nersesian, 2016).

El comprador de un contrato de futuro, por último, puede utilizar toda la energía que demande durante un período a un precio contractual fijo, que fija también condiciones de suministro -por ejemplo, ante interrupciones- y compensaciones -por fallas en el suministro-. Puede haber contratos a largo plazo con precios y cantidades físicas establecidos y garantizados. Las subastas de contratos a largo plazo pueden ser mecanismos efectivos para atraer nuevos oferentes al sistema.

Otros aspectos que pueden persistir son el poder de mercado en la actividad de generación, que pudiera conservar algún proveedor importante (por ejemplo, el viejo monopolista vertical que haya conservado una participación en el mercado ahora abierto a la competencia). Asimismo, las barreras a la entrada para nuevos generadores, por ejemplo, por asimetrías en favor de las empresas que ya están en el mercado, la dificultad de conseguir emplazamientos físicos para instalar nuevas centrales, las diferencias entre generadores que tienen una cartera de centrales de diferentes tecnologías y que balancean costos fijos y variables y riesgos, respecto de aquellos que solamente tengan un tipo de tecnología en sus plantas (Romero, 1998).

3. Las reformas de los 1990s en Argentina: de la generación al precio final

El sistema eléctrico argentino se componía de empresas públicas nacionales y provinciales, casi totalmente interconectadas en 1991 (dos sistemas interconectados se transformaron en el actual SADI). En 1992 se privatizaron

las empresas SEGBA² y AyE³, compuestas en el primer caso por cinco centrales térmicas y tres distribuidoras en el área metropolitana de Buenos Aires, y en el segundo caso por nueve centrales térmicas, ocho hidroeléctricas, una hidrotérmica y cuatro transportadoras troncales. Posteriormente se privatizó Hidronor⁴, que gestionaba cinco hidroeléctricas y junto con AyE cinco transportadoras regionales. Se creó Transener⁵ que tomó activos de SEGBA, AyE e Hidronor, e integró la red de alta tensión del sistema interconectado nacional en un monopolio nacional de transmisión. Las transportadoras y distribuidoras troncales quedaron constituidas por nueve empresas regionales. El despacho nacional de cargas se escindió de AyE para servir de base a CAMMESA⁶, como coordinador del sistema (Gerchunoff et al, 2003).

Las generadoras térmicas fueron vendidas, las hidroeléctricas concesionadas a 30 años, las líneas de transporte y distribución fueron concesionadas por 95 años, divididas en períodos de administración. Se estableció un regulador federal denominado ENRE⁷, con jurisdicción nacional para generación y transmisión y regional para la distribución en el área metropolitana de Buenos Aires. El marco normativo de más alto nivel fue la Ley 24065 de Régimen de la energía eléctrica, que introdujo la desintegración vertical, el tope a la participación en el mercado de las generadoras al 10% del total, acceso abierto en transporte

2. Servicios Eléctricos del Gran Buenos Aires. Las tres distribuidoras regionales a las que dio origen fueron denominadas EDENOR (antigua CIAE), EDESUR (antigua CADE) y EDELAP.

3. Agua y Energía. En los años 1980s había traspasado a las provincias varias generadoras y distribuidoras regionales.

4. Hidroeléctrica Norpatagónica.

5. Compañía de Transporte de Energía Eléctrica en Alta Tensión.

6. Compañía Administradora del Mercado Mayorista Eléctrico SA.

7. Ente Nacional Regulador de la Electricidad.

y distribución, prohibición a los transportistas de comprar y vender energía o ser accionistas mayoritarios en empresas generadoras y sancionando que el transporte y la distribución serían ambos monopolios, el primero nacional, la segunda con alcance regional (Romero, 1998).

El mecanismo regulatorio adoptado para la distribución fue un Price Cap con la fórmula de ajuste $RPI-X+Y$, donde RPI era en realidad el promedio de precios mayoristas y minoristas de Estados Unidos⁸, X era un factor de ganancias de eficiencia requeridas, Y era la suma del costo de la energía más el costo del transporte hasta la distribución. La regulación establece objetivos de calidad referidos a los niveles y oscilaciones de tensión, frecuencia y duración de cortes, tiempos para pedidos de conexión y tratamiento de errores de facturación, estableciendo sanciones económicas por incumplimiento que se devuelven al usuario. El suministro del servicio se declaró obligatorio. Las tarifas se revisarían quinquenalmente (Romero, 1998).

El precio de la energía era el valor de esta en el centro de carga (nodo Ezeiza), el que se calculaba como el mayor costo marginal de generación entre los nodos vinculados, ajustado por las pérdidas marginales. Para los nodos no vinculados al mercado se calculaban precios locales, iguales al mayor costo marginal de generación dentro del área desvinculada. Existían mercados de futuro instrumentados a través de contratos que fijaban cantidades, precios y condiciones libremente definidas entre las partes. Existía un mercado spot de energía y potencia en el mercado de futuro para cubrir excedentes y faltante y un precio

spot horario (con grandes variaciones), basado en los costos de generar un MW adicional para satisfacer la demanda de mercado del momento. En cada nodo se fijaba el precio de mercado menos el valor marginal de las pérdidas. Al pagarse a la generación el costo marginal de la última máquina que despachaba, se generaban rentas para generadores de menor costo (inframarginales). Además, los generadores cobraban por potencia puesta a disposición, de modo de remunerar la necesidad de reserva del sistema. Los grandes consumidores podían comprar directamente a los productores usando “bypass” comercial (pagando transporte) o “bypass” físico, evitando distribución con conexión directa al transportista (Romero, 1998).

La oferta de la industria es escalonada al nivel de los diferentes costos variables de las generadoras y se hace totalmente inelástica cuando se agota la capacidad. La demanda es horaria, dependiendo su nivel en cada hora, la demanda corta a la oferta en diferentes escalones. La demanda “pico” cortaría a la oferta total del sistema al precio precio-pico. Para evitar la variabilidad horaria se introdujeron precios estacionales, ajustables cada tres meses en forma anticipada. A dicho precio, las distribuidoras y grandes usuarios compraban en el mercado spot durante un cuatrimestre. Las diferencias de valor entre compras y ventas en el mercado spot horario se depositaban en un fondo de estabilización. Los consumidores finales pagaban tarifas que se alimentaban de los precios de potencia y energía pagadas a la generación (contratos y spot) más los peajes pagados a la transmisión más el VAD (Valor Agregado de Distribución) reconocido a las distribuidoras, más los impuestos. CAMMESA administraba el pool y el fondo estabilizador. Los grandes usuarios podían contratar directamente con los generadores. De estos, los térmicos adquirían gas o combustibles líquidos en los mercados respectivos (Petrecolla y Romero, 2003).

8. La Ley de Convertibilidad de la moneda argentina prohibía la indexación en moneda nacional. Ese instrumento jurídico fue la clave del plan de estabilización introducido en 1991 al fijar el tipo de cambio y desindexar (nominalizar) la economía.

4. Los cambios de las dos últimas décadas (2002-2023)

Como resultado de la reestructuración del sector hubo un crecimiento importante en el número de agentes actuando en el mercado en los 1990s, tanto por el lado de la oferta como por el de la demanda, mejoró la calidad del sistema y se redujeron las pérdidas de energía. Los precios mayoristas de la electricidad se redujeron significativamente por la competencia en la etapa de generación y por la introducción de nuevo equipamiento más moderno, parte del cual era de ciclo combinado (Gerchunoff et al., 2003).

Sin embargo, el proceso devaluatorio de la moneda local iniciado en los primeros días de 2002 tuvo un efecto sobre los costos, encareciendo los insumos importados y el servicio de la deuda de las empresas, contraída mayormente en dólares y en el mercado internacional. La “Convertibilidad” (tipo de cambio garantizado por ley) fue el marco para los contratos entre agentes, muchos de los cuales se escribieron directamente en dólares. El ajuste completo de las tarifas a la devaluación ($ARS\ 1 = US\$ 1$ hasta el 5 de enero de 2002 y un máximo de $ARS\ 4 = US\$ 1$ en agosto, aunque luego decreció hasta 2007 en que tomó impulso de nuevo, junto con la tasa de inflación) hubiera sido imposible de pagar, dado que los salarios inicialmente permanecieron en pesos nominales, más allá que un cuarto de la población activa estaba desempleado y sin ingresos al momento de la devaluación. El gobierno tomó la decisión de congelar las tarifas a los niveles en pesos anteriores a la devaluación (“pesificación”). Los contratos fueron enviados a “renegociación” en una entidad específica sin que hubiera de antemano una fecha establecida para su conclusión. Por otra parte, el traspaso de la devaluación a precios fue parcial y lento, debido al cuadro recesivo inicial y a la conjunción de políticas monetarias y fiscales

restrictivas. Así, entre enero de 2002 y mayo de 2003, el tipo de cambio aumentó un 185%, el IPC (inflación minorista) un 40% y el IPIM (inflación mayorista) un 110%. La pesificación de las tarifas afectó la cadena de pagos, especialmente de los productores de gas y las compañías de generación (Chisari y Ferro, 2005).

La recuperación de la economía que se dio en los años posteriores a la crisis junto con la caída del precio relativo de la electricidad por el congelamiento motivó aumentos en la demanda de electricidad. En el mercado mayorista, aguas arriba se reguló el precio del gas destinado a las usinas y se implementaron subsidios a las compras de combustible para producir electricidad, mientras que aguas abajo se mantuvieron congeladas las tarifas de transporte y distribución, introduciéndose subsidios para la compra de energía. Múltiples normas afectaron el precio medio, con ello el funcionamiento del sector y cuando los subsidios tomaron volumen afectaron la macroeconomía a través del déficit fiscal y la importación de energía. Las medidas que se preveían transitorias se fueron dilatando en el tiempo y las distorsiones se fueron acumulando unas sobre otras (Ferro et al., 2021).

En generación terminaron coexistiendo múltiples remuneraciones lo que implicó que se desvanecieran paulatinamente las señales de largo plazo presentes en los precios de energía y potencia. La Resolución 240/03 cambió el mecanismo de determinación de precios, estableciendo una cota al precio que redujo las rentas inframarginales que recibían las generadoras. Como dicha cota fue erosionada por la inflación, en la práctica ello significó la eliminación de las rentas a generadores inframarginales y los incentivos que ofrecían éstas. El precio de la potencia tampoco se ajustó y cayó en términos reales. Inicialmente no se generaron mecanismos para compensar la eliminación de la señal de precios a las inversiones.

La creciente demanda mostró la insuficiencia de la capacidad de generación. En ese contexto, aparecieron mecanismos alternativos de financiamiento y remuneración de nuevas centrales dado que ya no funcionaban los esquemas anteriores que premiaban a los generadores inframarginales. El precio de mercado comenzó a determinarse considerando el precio del gas como costo variable de producción (CVP) máximo de cada central y se establecieron sobrecostos transitorios de despacho para compensar a las térmicas con CVP mayor al precio determinado, remunerando la potencia puesta a disposición. Se fijó un precio máximo que se tornó operativo hasta en horas valle.

De acuerdo con la Resolución 240/2003, el despacho se realizaría tomando como referencia para el CVP considerado sólo el precio del gas (con independencia de si se usaba dicho combustible o no), se establecía un precio máximo de \$ 120 por MWh, y se aplicaba un Sobrecosto Transitorio de Despacho (STCD) para compensar a las usinas térmicas cuyo CVP fuera mayor al precio determinado, eliminando de esa forma parte de las rentas inframarginales. Hay situaciones diferentes según el precio máximo sea o no operativo. En el primer caso, todas las generadoras con costos mayores son compensadas por un Sobrecosto Transitorio de Despacho (SCTD), pero no cobran rentas inframarginales. Para las generadoras de menores costos persisten rentas inframarginales. En el segundo caso, la totalidad de las rentas inframarginales son eliminadas. El efecto es similar al caso anterior, pero las rentas son aún menores.

Un precio máximo muy bajo afectaría la sostenibilidad del negocio de generación si no permitiera recuperar los costos del capital. Cada tecnología de generación tiene diferente estructura de costos, por lo que un precio máximo uniforme para todas las usinas podría

generar una renta positiva para algunas y una renta negativa para otras.

En los hechos, la inflación erosionó el precio máximo (nominal) de retribución a la generación, afectando su sostenibilidad de corto plazo. Las empresas fueron afectadas de manera disímil, dependiendo de la tecnología y antigüedad de sus activos. Las rentas de las generadoras hidroeléctricas bajaron en mayor medida. Aparecieron medidas correctivas que derivaron en una regulación cost plus en generación (Resolución 95/2013 y modificatorias 529/2014 y 14-482/2015) y en un precio de compra del gas regulado (US\$ 2,60 por MMBtu), que también terminó siendo subsidiado⁹. También se entregó combustible líquido a los generadores en forma subsidiada y se los compensó por la disminución de las rentas. Se los comenzó a remunerar por costos variables (no combustibles), fijos y un adicional, habiendo diferentes remuneraciones por tecnología y tamaño. La participación de la demanda en el mercado eléctrico también se vio afectada por la caída de la actividad de comercialización con grandes usuarios que decidieron ingresar como clientes directos de las distribuidoras.

En lo que respecta a las señales de largo plazo se desincentivaron inversiones eficientes de más bajo costo, acordes con un portafolio afín a criterios de seguridad de suministro del sistema. En orden cronológico, se fueron aplicando mecanismos alternativos de financiamiento y remuneración de nuevas centrales: FONINVEMEM (Resoluciones 712/2004, 1424/2004, 1193/2005), Energía Plus (Resolución 1281/2006), Contratos de Abastecimiento (Resolución 220/2007), Generación Distribu-

9. En años posteriores se importaría gas más caro de Bolivia y especialmente gas líquido en barco de destinos lejanos, como Trinidad y Tobago o Qatar para regasificar en puerto de modo de abastecer la creciente demanda.

da ENARSA (Resolución 1836/2007)¹⁰, Contratos con Unidades controladas por el Estado Nacional (Resolución 200/2009), GENREN Provisión Energía Eléctrica a partir de Fuentes Renovables (Resolución 712/2009)¹¹, Programa Nacional Grandes Obras Hidroeléctricas (Resolución 762/2009)¹², Contratación directa de unidades renovables (Resolución 108/2011)¹³, etcétera. Las diferentes alternativas tenían diversa importancia tanto en términos de capacidad como de producción.

Para 2007 era clara la insuficiencia de capacidad de generación, la imposibilidad de cubrir la demanda creciente y la obsolescencia del parque de generación. El margen de reserva que era del 30% mensual en 2004 ya había caído al 10% (con niveles críticos cercanos al 5%) en 2014. Los mecanismos alternativos de financiamiento de inversiones antes mencionados solamente representaban algo más de un quinto de la generación en 2014, por lo cual tenían escasa influencia en el precio medio. Entre 2008 y 2010 entraron nuevas centrales financiadas por FINIVEMEM y por el aumento de la cota de la hidroeléctrica Yacyretá, pero

los ingresos de potencia posteriores a 2007 no alcanzaron a revertir el bajo margen de reserva, debido a la creciente indisponibilidad de generación térmica, derivada de envejecimiento y obsolescencia del parque de generación. Los esquemas de remuneración posterior discriminaron por tecnología y tamaño, por costos variables no combustibles, por costos fijos, y por adicionales para financiar inversiones. De ese modo, desde 2013 en adelante se produjo cierta recomposición ad hoc de los ingresos de los generadores, en forma de una regulación implícita de cost plus, pero sin seguir protocolos regulatorios para determinar los precios.

La sostenibilidad del negocio de generación se vio afectada por la eliminación de la mayor parte de las rentas inframarginales derivadas de que el precio máximo de 120 \$/MWh se hizo operativo para la mayor parte de las horas de operación del sistema (incluyendo horas valle). Para compensarlo, la Secretaría de Energía implementó la Resolución 95/2013 (luego modificada por las Resoluciones 529/2014 y 482/15), remunerando los costos variables (no combustible), los costos fijos y un adicional¹⁴. Esta normativa establecía una “Disponibilidad objetivo” a ser satisfecha durante un año por una unidad de generación de cuatro tecnologías, calculada como la disponibilidad promedio de cada tecnología durante los últimos tres años. Establecía un esquema de remuneración de la “Potencia Puesta a Disposición” (PPAD) mediante la “Remuneración de Costos Fijos” durante las horas de remuneración de la potencia. El cálculo dependía de parámetros que variaban con el tipo de generación, tecnología y escala. Se estableció un nuevo esquema de remune-

10. Permitía a Cammesa concertar contratos de abastecimiento del Mercado Eléctrico Mayorista (MEM) con ENARSA (Energía Argentina SA), en las que ésta licitaba contratos de instalación, provisión, mantenimiento y operación de la central, con duración máxima de 3 años (+ 6 meses).

11. Habilitaba la realización de contratos de abastecimiento entre el MEM y las ofertas de disponibilidad de generación y energía asociada presentadas por ENARSA en el marco de las licitaciones para instalación de generación a partir de fuentes renovables adjudicadas en 2010, con un plazo de 15 años +/- 18 meses. Había dos tipos: 1) con respaldo de potencia (Biodiesel) y 2) sin respaldo de potencia (solar, eólico).

12. Su objetivo era incentivar la inversión en centrales hidroeléctricas. Se aseguraba el flujo necesario para el repago de las inversiones. Se habilitaba la realización de contratos de abastecimiento por parte del MEM (Cammesa), con plazos de 15 años, extensibles por la Secretaría de Energía.

13. Habilitaba la firma de contratos de energía renovables (similar a la Resolución 712/09) a todos los agentes del MEM sin necesidad de la realización de una licitación, con plazos de 15 años +/- 18 meses.

14. Eran excepciones las centrales nucleares, centrales hidroeléctricas binacionales, energía y/o potencia comprometida en contratos regulados con la Secretaría de Energía, Resoluciones 1193/2005, 1281/2006, 220/2007, 1836/2007, 200/2009, 712/2009, 762/2009, 108/2011, 137/2011, y cualquier otro tipo de contrato de abastecimiento con régimen diferencial acordado con la Secretaría de Energía.

ración de costos variables (no combustibles) y se creó el concepto de remuneración adicional, cuya remuneración sería separada en dos partes: una lo cobrarán los agentes comprendidos directamente y la otra pasaría a formar parte de un fideicomiso destinado a inversiones.

Los precios de los contratos de abastecimiento (Res. 220/07) y la generación no convencional renovable tuvieron precios significativamente más altos que los demás. En simultáneo, hubo una importante diferencia entre lo que debían abonar los compradores en el MEM (distribuidores y grandes usuarios) y las remuneraciones mencionadas.

CAMMESA se encargaba de hacer compensaciones (el “clearing”) entre pagos y cobranzas utilizando cuentas de apartamiento creadas a tal fin. Para completar las remuneraciones de los generadores cuando las cobranzas no eran suficientes, debía seguir los criterios dictados por la Secretaría de Energía, que también eran caso por caso. Por ejemplo, la diferencia entre el precio estacional y el precio estacional subsidiado que pagaban las distribuidoras era transferida por el gobierno (subsidio explícito); hubo ausencia de actualización de los precios: la existencia de un precio estacional para las compras de las distribuidoras no se fue ajustando de acuerdo a la variación del precio spot y también se produjo una ruptura de la cadena de pagos por la falta de pago de algunos conceptos recaudatorios por parte de las distribuidoras (por ejemplo, el SCTD). Estas situaciones se resolvieron con otras decisiones ad hoc.¹⁵

Según el Ministerio de Economía y CAMMESA, entre 2003 y 2015 se incorporaron

6.633 MW de potencia correspondiente a energía térmica, principalmente mediante el FONINVEMEM (de un total de 9.170 MW). El programa Genren se lanzó en 2009 con el objetivo de incorporar energía renovable a la matriz energética mediante licitaciones a través de ENARSA que posteriormente vendería al MEM. El Genren se encuadraba dentro de la Ley 26190 de fomento del uso de fuentes renovables para la producción de energía eléctrica, sancionada en 2006. Fue modificada por la Ley 27191 de 2015. La Ley 27191 creó el FODER, un fideicomiso de administración y financiero. Posteriormente, los Decretos 531/2016 y 471/2017 reglamentaron esta Ley y al FODER. Estas normas no tuvieron mayor efecto en el desarrollo de las energías renovables en el país, más allá de sentar las bases legales (Fernández, 2020).

El Decreto 134/2015 declaró la emergencia del Sector Eléctrico Nacional con el objetivo de fomentar las inversiones en generación, transporte y distribución de energía eléctrica. Para satisfacer las necesidades de corto plazo, la Secretaría de Energía Eléctrica, mediante la Resolución 21/2016, convocó a los interesados a ofrecer potencia y energía térmica para la demanda del verano 2016/2017, invierno de 2017 y verano de 2017/2018. Además, a partir de 2016 se realizaron diversas convocatorias para contratar provisión de energía eléctrica generada a partir de fuentes renovables, definidas como energías no fósiles como la energía eólica, solar térmica, solar fotovoltaica, geotérmica, mareomotriz, undimotriz, hidráulica (hasta cincuenta MW), biomasa, gases de vertedero, gases de plantas de depuración, biogás y biocombustibles. Estas convocatorias, denominadas Renovar, tomaron la forma de subastas y fueron realizadas cuatro rondas hasta 2020 (Fernández, 2020).

En resumen, existió una gran diversidad de normas que afectaron la operación y la in-

15. En años posteriores se importaría gas más caro de Bolivia y especialmente gas líquido en barco de destinos lejanos, como Trinidad y Tobago o Qatar para regasificar en puerto de modo de abastecer la creciente demanda.

versión en generación, se observó la alteración artificial del ajuste entre oferta y demanda, hubo falta de consistencia entre los conceptos de recaudación y remuneración de la generación y la ausencia de una correcta definición de los mecanismos necesarios para sustituir las pérdidas de rentas inframarginales como señal de largo plazo.

Si bien este estudio se centra en la generación, también la distribución enfrentó problemas financieros, en particular, se vieron afectadas EDENOR y EDESUR (las más grandes del país, sumando ambas el 40% de la producción y los clientes). El congelamiento de tarifas generó atrasos en el Valor Agregado de Distribución (VAD), en inversiones en activos de distribución y afectó la calidad de servicio. Aumentaron los cortes y su duración, empeorando los indicadores SAIDI¹⁶ y SAIFI¹⁷. Las tarifas cayeron en términos reales, requiriéndose para su mejora tanto recomponer el VAD como el precio en el mercado mayorista. El VAD refleja el costo marginal de la prestación del servicio de distribución. Tiene el objetivo de remunerar a las distribuidoras por sus costos operativos, desarrollo de redes e infraestructura, depreciaciones y el retorno del capital (tasa de rentabilidad “razonable”). La tarifa eléctrica que pagan los usuarios finales se compone de los costos de generación y transporte, más los costos de distribución (VAD), más impuestos de todas las jurisdicciones. La transmisión, en tanto, ha crecido y no serían prioritarias mayores inversiones en el mediano plazo, exceptuando la inclusión de Tierra del Fuego al SADI, el reforzamiento de redes que abastecen el AMBA¹⁸ o líneas para

despachar nuevas centrales hidroeléctricas. Subsisten problemas en líneas de alta tensión de 132 KW.

5. Reformas para un posible futuro

5.1 En busca de un diagnóstico

El esquema de los 1990s funcionó adecuadamente para promover la generación mientras el esquema cambiario equilibraba tarifas, valor de los activos y pasivos de las empresas, aunque se discute que promoviera las inversiones necesarias en generación al no dar señales claras de escasez en el largo plazo. Por su parte, el deterioro económico y social producido por la recesión a partir de 1998, el creciente desempleo a partir de 1994, el aumento de la pobreza y el crecimiento de la desigualdad de ingresos generó dificultades para que un segmento importante de la población pudiera solventar tarifas de mercado. El 6 de enero de 2002 se sancionó la Ley de Emergencia Económica N° 25.561 que dejó sin efecto las cláusulas de ajuste por dólar establecidas en el contrato de concesión. La devaluación de principios de 2002 le dio el golpe de gracia al esquema, dado que la recomposición de tarifas necesaria era económica y políticamente inviable (Chisari y Ferro, 2005).

Sin embargo, el congelamiento tarifario acompañado de un escenario de fagonazo inflacionario en 2002, relativa estabilidad de precios y apreciación del tipo de cambio nominal posterior, pero aceleración inflacionaria desde 2007, empezó a atrasar fuertemente las tarifas. Las empresas habían renegociado pasivos, vendido activos, suspendido planes de inversión y absorbido caídas en rentabilidad, y el servicio empezó a exhibir caída en su desempeño. Como apunta Medina (2024), a partir del 2011 las distribuidoras comenzaron a no pagar sus deudas con CAMESSA para poder afrontar los costos operativos y de inversión necesarios. Las pérdidas totales de energía

16. System Average Interruption Duration Index (índice de duración promedio de las interrupciones al sistema).

17. System Average Interruption Frequency Index (índice de la frecuencia promedio de las interrupciones al sistema).

18. Área Metropolitana de Buenos Aires.

reportadas por las distribuidoras EDENOR y EDESUR llegaron a un mínimo del 10% en el año 2000, desde niveles que los triplicaban y hacia 2022 estaban cercanas al 15%. Los indicadores SAIDI y SAIFI tuvieron incrementos en los primeros años 2010.

Para el año 2015 el sistema eléctrico argentino se encontraba con una demanda creciente fruto de tarifas congeladas, inversiones privadas estancadas, con compañías que sobrevivían gracias a los subsidios de la Nación a través de CAMMESA, con la cual acumulaban deudas crecientes, y una dependencia total de las inversiones y/o planes de fomento del Estado (Fernández, 2020). Entre 2015 y 2019 se recompusieron parcialmente las tarifas y se mejoraron indicadores de calidad de servicio, pero a principios de 2020 se congelaron nuevamente las tarifas, concomitantemente con aceleración de la devaluación del tipo de cambio y aumento de la inflación en los años siguientes. El año 2020 fue recesivo por la pandemia de COVID 19, aunque los niveles de actividad se recuperaron aproximadamente en 2021.

A principios de 2024 se encuentra la oportunidad de recomponer valores reales de las tarifas para resolver los problemas de sostenibilidad del servicio, sin embargo, hay cuestiones que pueden abordarse para resolver otros problemas que existieron antes de los congelamientos tarifarios: las señales de largo plazo a las inversiones y los aspectos de equidad distributiva. Entre las opciones abiertas, aquí se analizarán las siguientes:

1. Un retorno a los criterios de los 1990s, mediante la organización del mercado de generación a través de un pool centralizado con costos declarados
2. Pool centralizado con subastas duales (diferenciando generación vieja y nueva, por ejemplo) de contratos de distinta duración.

3. Introducción de un sistema de mercados bilaterales

La opción 1 es de aplicación inmediata, resuelve sostenibilidad (el corto plazo), pero persistirían en el largo plazo los problemas de señales a la inversión (precios iguales a costos marginales con rentas inframarginales no se trasladan automáticamente las inversiones en capacidad) y los aspectos distributivos. La opción 2 lleva más tiempo, y quizás es un esquema puente entre 1 y 3. Hay mucha experiencia acumulada por lo realizado por nuestros vecinos Chile y Brasil (Serra, 2022; Hochberg y Poudineh, 2021). Persistiría la cuestión distributiva. La opción 3 es más compleja, implica cambios legislativos y tampoco tiene contemplada la cuestión distributiva. Por lo tanto, nos concentraremos en la opción 2 y haremos alguna referencia a los aspectos distributivos, donde propondremos un esquema muy simplificado.

La determinación del precio en el mercado mayorista se realiza en forma horaria a partir del costo (marginal) de generar un MWh adicional para abastecer la demanda del sistema en ese instante. Como consecuencia de ello, el precio spot de la energía presenta, hora a hora, una significativa variación. El precio de la electricidad en cada nodo vinculado al mercado es igual al precio de mercado menos el valor de las pérdidas marginales debidas al transporte de la energía. El precio de mercado corresponde al valor de la energía en el centro de cargas, el que se calcula, en líneas generales, como el mayor costo marginal de generación entre los nodos vinculados ajustado por las pérdidas marginales. De acuerdo con esta regla, los generadores de menores costos marginales obtienen una renta originada en que son remunerados al costo marginal de la última máquina despachada. Además, los generadores pueden o no cobrar por potencia puesta a disposición, una forma de remunerar la necesidad de reserva del sistema.

La “adecuación de la generación” es la capacidad del sistema para satisfacer la demanda total en cada momento. La adecuación aumenta la probabilidad que haya suficiente capacidad para satisfacer la demanda, pero no reduce la necesidad de reservas para operar el sistema en tiempo real. Se diferencia de la “seguridad de oferta”, que trata de la flexibilidad del sistema para balancear el sistema bajo condiciones cambiantes. Bajo condiciones ideales los mercados spot proveen resultados eficientes tanto en el corto como en el largo plazo (Schweppe et al., 1988). La cuestión es si en la práctica los resultados se acercan a este ideal teórico. La crisis del sistema eléctrico en California ha desafiado la visión de que la organización de mercados eléctricos desregulados por sí alcanzarían resultados óptimos en el largo plazo, y que, sin ningún pago colateral por potencia, alcanzan para incentivar la inversión en generación (Hogan, 2014). Joskow (2008) y Crampton et al. (2013) argumentan que, en presencia de fallas de mercado normales en los mercados eléctricos, los niveles óptimos de inversión en generación no son alcanzables.

La insuficiente inversión en generación reconoce dos explicaciones alternativas: 1) El problema de “missing money” creado por la existencia de precios máximos es un ejemplo de “desaparición del mercado”. Sin esa restricción “administrativa” habría un mercado que remuneraría la disponibilidad; 2) El mercado de potencia no puede operar satisfactoriamente por sí mismo debido a fallas de mercado por el lado de la demanda. Su funcionamiento requiere la implementación de una política de confiabilidad relacionada con la operación del sistema en tiempo real, las reservas operativas y la capacidad instalada, sin la cual el sistema generaría subinversión. Bajo el primer diagnóstico se recomienda minimizar el rol del administrador. En el segundo caso, al asumir la imperfección del mercado, se buscan soluciones alternativas a través de mecanismos regulatorios.

En los mercados spot competitivos, el precio se forma de manera que la disposición marginal a pagar iguala el costo marginal de producción. Esta mecánica que opera para transacciones diarias u horarias genera excedentes para los oferentes cuyo costo marginal de producción es inferior al precio de equilibrio (oferentes inframarginales). Dado que en estos mercados la oferta se conforma con los costos marginales de corto plazo (los cuales incluyen principalmente los costos de combustibles en el caso de las usinas térmicas), los excedentes mencionados forman parte de la remuneración del capital. Cada generador es remunerado sólo a través de sus ventas de energía. En la explicación 1), los costos fijos están cubiertos por la renta inframarginal y la renta de escasez. La ocurrencia de “spikes” (picos extraordinarios de demanda) daría la señal a los inversores para invertir en unidades que cubran los picos.

Es importante ilustrar cómo funciona el modelo de despacho para entender de dónde surge la recaudación para eliminar las restricciones de largo plazo del sistema de transmisión. El coordinador del mercado realiza el despacho óptimo a partir de información de costos de generación que revelan los productores y de las restricciones de capacidad -generación y transporte- y tecnológicas -leyes de Kirchoff. En el modelo teórico, el despacho óptimo surge de maximizar el excedente del consumidor neto de costos de generación sujeto a las restricciones capacidad (de transporte y generación) e incluyendo también como restricciones a las leyes físicas que existen en este sector (Schweppe, et al., 1988). En la práctica, se plantea como objetivo la minimización del costo total de generación que permita cumplir con la demanda exógenamente dada, sujeto a las restricciones mencionadas.

El funcionamiento del sistema en el corto plazo puede ser explicado a través de un modelo de flujos de potencia llamado DC Flow.

Un modelo DC representa la relación entre los flujos en las líneas de una red de transporte de energía eléctrica y los vectores de demanda y generación por nodo y ofrece una medida de las pérdidas en el transporte. El modelo de despacho coordina completamente la actividad del sector en el corto plazo. Además, junto con el mecanismo de determinación de los precios emite señales para que los productores diseñen sus planes de producción. Sin embargo, en presencia de fallas de mercado estas señales no aseguran la optimalidad de las inversiones.

Si se acepta la explicación 2), la decisión de establecer un mecanismo de remuneración de capacidad puede estar basada en: asegurar la presencia de participantes para balancear el sistema, resolver el problema de missing money, por presencia de subsidios o topes (“caps”) sobre el precio spot, anexas la oferta de generación basada en energías renovables que se beneficia de subsidios específicos o administrar un patrón específico de consumo (uso de energía coincidente con los picos de producción solar o eólica, por ejemplo, almacenamiento en baterías de autos eléctricos en períodos valle de consumo para venta a la red en períodos pico, etcétera). Algunas de las alternativas de remuneración de capacidad son: pago de capacidad, reservas estratégicas, obligación de capacidad, subasta de capacidad y opción de confiabilidad. Un mecanismo de remuneración de capacidad requiere evaluar un apropiado nivel de holgura (por ejemplo, 110% de la demanda máxima).

En el sistema argentino de los 1990s no se incluía este componente, cuyo objetivo específico es remunerar las máquinas de punta. Se lo sustituyó por un pago de potencia puesta a disposición. En teoría, es posible calcular el pago de potencia de tal manera de compensar exactamente el efecto de γ_{LP} sobre los precios. Para ello se requiere recomponer el precio de la potencia puesta a disposición para que

refleje el valor de la energía no suministrada o la recuperación de una máquina de punta para cubrir los períodos pico. Al mismo tiempo es preciso incluir un precio máximo que corte los “spikes”. Por otro lado, con el componente de corto plazo del precio spot, las empresas recuperan sus costos variables y fijos. Dentro de estos últimos costos, es necesario separar los costos de capital de la inversión inicial y los correspondientes a la renovación de los activos en el futuro. Es decir, parte de las rentas infra-marginales también incentivan la inversión.

En lo que sigue nos concentramos en este elemento de las rentas que se producen por diferencial entre el precio de mercado mayorista y los costos de generación. El precio spot “actual” sería el resultante de una oferta “actual” distorsionada por los subsidios al abastecimiento por parte de plantas ineficientes y no daría las señales para la expansión del sector. Un precio spot no distorsionado induciría las inversiones para que la curva de oferta se transforme en una no distorsionada. Volviendo a una curva de oferta más baja lo antes posible morigeraría los precios y por ende menos presión sobre los hogares y competitividad de la economía.

¿Por qué el precio spot “actual” se dice que está distorsionado? Porque este precio sería muy elevado por el portafolio de generación sesgado hacia máquinas de altos costos. Para que la demanda no solvente estas distorsiones, se puede pensar en la inclusión de un cap al precio de mercado a partir de un despacho con una curva de oferta “no distorsionada,” por ejemplo tomando como referencia un parque de generación de mediano plazo (con las centrales con fecha de ingreso anunciada) o de largo plazo (con centrales correspondientes a un sistema optimizado o que surjan de la planificación energética). Esta situación se representa por la oferta no distorsionada, que determina un precio de mercado más bajo (spot no distorsionado). Por lo tanto, a las

plantas con costo variable superior al spot no distorsionado es preciso compensarlas hasta su costo variable. En este esquema las rentas afluirán hacia los generadores y la demanda no afrontaría las distorsiones existentes. La principal diferencia de este esquema con el anterior de los 1990s reside en la dinámica. A medida que se realicen las inversiones las ofertas actual y no distorsionada se acercan. Esto implica que pasado el periodo de transición el sistema recupera las rentas que eliminó artificialmente la Res. 240/03.

En lo que respecta al corto plazo, un problema son las distorsiones en el mercado mayorista que requieren un reordenamiento de las remuneraciones, restableciendo las señales perdidas provenientes de los precios spot. Si por fallas de mercado las rentas no se traducen en inversiones -porque no se transmite la señal de escasez-, la solución no es su eliminación, sino su adecuación.

En lo que hace a la adecuación de la capacidad, para evitar la continuidad de medidas ad hoc, se requiere establecer un criterio de planificación de la capacidad. La oferta actual está distorsionada. Para evitar la volatilidad inherente a los precios spot, se propone la contratación obligatoria de la demanda por parte de las distribuidoras mediante la utilización de subastas centralizadas.

6. Un ejercicio de medición del valor de la oportunidad perdida

A continuación, se presentan los resultados de un modelo para la Argentina, calibrado para el año 2014, que toma en cuenta todas las centrales de generación, cada una de ellas con su respectiva remuneración. ¿Por qué se eligió un punto de partida en el año 2014? Porque fue el primer año de funcionamiento completo del esquema introducido en 2013 de regulación cost-plus de la generación. ¿Cuáles

fueron las inversiones que se pudieron haber realizado -volviendo a la situación anterior- y no se aprovecharon? Aquí se provee una estimación de los fondos que hubieran estado disponibles, bajo hipótesis moderadas.

Para representar todo el 2014 año se consideran las horas correspondientes a 12 estados típicos que surgen de combinar: 1) verano e invierno, 2) pico valle y resto y 3) con y sin gas. Se utiliza un modelo de minimización de costos de generación basado en Chisari et al. (2001) en una versión que no incluye la red de alta tensión y por lo tanto no considera diferencias de precios nodales (por congestión y pérdidas). La información sobre costos, capacidad y parámetros de generación de las centrales proviene de Cammesa. Los costos medios totales se estimaron a partir de datos de la Secretaría de energía y de costos de combustibles de Cammesa.

La simulación del caso base arroja un precio medio de 70 US\$/MWh, prácticamente igual al costo medio total (según la Secretaría de Energía el Costo medio de 2014 fue algo inferior: USD 67 por MWh). Considerando las cantidades, el modelo predice una participación anual de las centrales térmicas reguladas bajo la Res. 482/15 de 43.7%, un nivel apenas inferior al observado en 2014 (45.8%). Las hidroeléctricas arrojaron una participación de 31.2% de la generación total con el modelo, apenas inferior al 31.6% observado.

Una discusión que aparece cuando se decide pasar a un sistema de único precio es: en qué parte las rentas que se generan contribuyen a la recuperación de costos y en qué parte son señal para la inversión en nuevos activos. A efectos de comparación se consideran tres casos. Dos casos de extremos de disponibilidad de gas (0% y 100%) pero con el precio regulado del gas en 2014 (2.6 USD/MMbtu) y un tercer caso con la disponibilidad media ob-

Tabla 1: Argentina, 2014. Recuperación de costos para alternativas de disponibilidad y precio del gas

Composición del precio	Base	Sin restricción de gas	Sin disponibilidad de gas	Precio del gas 5 USD/MMbtu
Costo medio combustible	50.80%	40.80%	61.00%	52.60%
Otros costos	46.50%	69.50%	23.10%	35.80%
Renta adicional	2.70%	-10.30%	15.90%	11.60%
Renta adicional (USD/MWh)	2	3	4	5

Fuente: Elaboración propia

Tabla 2: Argentina, 2014. Resultado de simular aumento en el precio de gas (5 USD/MMbtu)

Concepto	precio/valor	
Price Cap	61	USD/MWh
Costo medio total	81	USD/MWh
Precio de Mercado	98	USD/MWh
Diferencia en recaudación	4.957	MM USD
Sobrecostos	2.708	MM USD
Adicional para inversiones (4.957 -2.708)	2.249	MM USD

Fuente: Elaboración propia

servada en 2014 pero con un precio de 5 USD/MMbtu (un precio similar al considerado en la audiencia pública de diciembre de 2022).¹⁹

El único caso donde no se recuperan costos es cuando existe disponibilidad total de gas (dado que el precio mayorista sería muy bajo para recurrir los costos de capital de plantas como hidro o nucleares). En promedio la renta adicional se estima en -5 USD/MWh. Sin embargo, este valor horario negativo se vería compensado en los períodos donde hay restricciones de gas (renta adicional de 22 USD/MWh cuando la disponibilidad es 0%). La renta adicional sería de 11 US\$/MWh con el precio del gas desregulado a 5 USD/MMbtu. Estos valores son promedio del sistema. Hay

centrales, como las hidro, que reciben una renta adicional sustancialmente más altas, no solamente no utilizan combustible, sino que además están amortizadas. Las simulaciones asumen que se desregula el precio de la energía eléctrica bajo la resolución 482/15 y que compiten por costos según la Ley de Energía Eléctrica.

¿Qué hacer con la renta adicional que se genera por el aumento en el precio del gas? Se pueden pensar alternativas: 1) Imponer un price cap de generación y luego establecer cómo asignar la renta a inversiones, para evitar el problema de missing money y 2) Establecer un sistema de contratos de corto y largo plazo.

El precio spot y las estimaciones de costos medios se pueden utilizar para determinar un precio de reserva. Una alternativa es calcular un price cap utilizando las simulaciones de mediano o largo plazo que consideran los ingresos previstos en los informes de pros-

19. Audiencia Pública. Tratamiento de la porción del precio del gas natural en el Punto de Ingreso al Sistema de Transporte (PIST) que el Estado Nacional tomará a su cargo. www.argentina.gob.ar/sites/default/files/2022.12.05_audiencia_publica_6_dic.pdf (consultado 30-01-24)

pectiva de Cammesa. En la siguiente tabla se presentan los resultados correspondientes a utilizar como “price cap” el precio medio que surge de considerar los ingresos de generación hidro y nuclear anunciados al año 2015 (que no fueron ingresados de hecho hasta la actualidad).

El efecto del price cap es que el mercado no recibe ingreso por US\$ 4.957 millones (con precio de gas de 5 USD/MMbtu). Parte de ese monto tiene que ser recaudado de la demanda para solventar los sobrecostos relacionados con los contratos existentes a ese momento (US\$ 2.708 millones). El financiamiento de un programa de adecuación de la generación podría solventarse con el sobrante (US\$ 2.249 millones). En caso de no utilizar este sobrante en el momento t para incentivar inversiones, ya sea no cobrando a la demanda o utilizándolo para otros fines, trae aparejado la aparición del problema de Missing money, con falta de inversiones en $t+1$. Alternativamente, se podrían haber bajado las tarifas, trasladando a los consumidores dichos US\$ 2.249 millones. Por último, podrían ir enteramente a rentas de los oferentes, para su libre disponibilidad, que puede o no convertirse en inversiones.

5.3 Alternativas de política

Para los precios en el mercado mayorista, pueden pensarse alternativas para recomponer rentas: 1) algún esquema similar a la Resolución 240/2003 con ajuste del precio máximo, para evitar que la demanda pague un precio mayorista obtenido a partir de una curva de oferta distorsionada; 2) algún esquema con precios spot similar al previo a la crisis de 2001. Para asignar las rentas, tres alternativas son: 1) a los generadores en función de su producción (el modelo previo a la crisis), solución que no

parece la mejor en un contexto donde por un tiempo limitado hay que asegurar la confiabilidad del suministro y recomponer el nivel y la diversidad tecnológica del parque; 2) toda la renta se destine a un fondo para financiar inversiones (criterio de la Resolución 482/2015), pero en presencia de condiciones de competencia efectiva no hay mejor regulación que la desregulación, por lo tanto, la segunda alternativa no parece la más adecuada; y 3) que parte de la renta vaya a un fondo para financiar inversiones y el resto sea asignado a los generadores de acuerdo con su producción, lo cual requiere estimar un nivel de renta necesario para financiar determinados proyectos para satisfacer la demanda y recomponer el portafolio de generación, aumentando la participación de renovables. Es preciso también definir la implementación del mecanismo, señalizando la capacidad de repago de las inversiones y brindando una señal para mayor participación (y menores precios) de inversores privados en las subastas. En todos los casos se requiere consistencia con la recomposición del pago de potencia.

Independientemente de la organización del mercado, la determinación correcta (y transparente) de los precios spot sirve como referencia para las transacciones de mercado. En la transición, la retención de rentas para inversiones puede ser utilizada para promover determinados proyectos de generación a través de contratos de largo plazo. A su vez, a los efectos de dar mayor previsibilidad al sistema, se propone contractualizar la generación.

Las tarifas finales deberán remunerar todos los componentes de la cadena de producción de la electricidad. En el caso de generación, las tarifas finales deberán pagar el costo medio total de generación, incluyendo el costo del combustible que hoy es subsidiado por el Estado Nacional. Es importante considerar este aspecto para poder establecer un precio

20. Si bien aquí, a los efectos de simplificar el cálculo se toma como el promedio, en la práctica el price cap podría afectar al pico o a un periodo predeterminado.

de referencia de los contratos de provisión de energía en el corto plazo. Una primera aproximación a este costo podría tomarse de los valores de la Resolución 482/2015, que al implementar de facto un esquema “cost plus” sirve como referencia para determinar un valor mínimo de la remuneración en el corto plazo. Sin embargo, estos valores no incluyen el costo de combustible. Entonces es preciso como incluir el subsidio al combustible en los contratos.

Eliminar el costo de combustible de los contratos, beneficiaría relativamente a las centrales que utilizan combustibles líquidos, ya que en el caso de una subasta no considerarían el componente más oneroso de sus costos. Por lo tanto, es preciso incluir el costo de gas en los mismos. En cuanto a la forma de los contratos, siguiendo la experiencia de Chile y Brasil se recomienda establecer contratos con precio sobre la energía (que remunera tanto costos variables como fijos).

Los contratos de suministro eléctrico a largo plazo son instrumentos financieros usados comúnmente en mercados eléctricos, que ofrecen un flujo cierto de ingresos a las empresas de generación eléctrica (generadores) y permiten obtener un precio estabilizado y un suministro seguro al comprador. Los contratos a largo plazo reducen los riesgos del mercado spot e incentivan la construcción de nuevas centrales, incrementando la seguridad de suministro en el sistema eléctrico.

Para la capacidad nueva se propone unificar los sistemas de remuneración actualmente en vigencia bajo un mismo criterio. El lineamiento propuesto consiste en la realización de subastas de contratos de largo plazo. Dado que las subastas las realizaría CAMMESA, se recomienda que la metodología de remuneración seleccionada para estas subastas resulte consistente con los mecanismos de formación

de precios que regirían con posterioridad al período de transición.

Se propone promover contratos de largo plazo, siguiendo lineamientos de planificación a largo plazo: Se debería definir un portafolio de tecnologías de generación energética a incorporar al sistema, incluyendo un menú de proyectos hidroeléctricos, nucleares, eólicos, biomasa, etc.

Se determinarían las potencias de cada tipo a ser incorporadas en los próximos cuatro años y se realizarán subastas por tipo de tecnología con contratos garantizados al precio resultante de las subastas. Se aceptará la presentación de proyectos alternativos y en algunos casos, como la energía nuclear o los proyectos binacionales, es posible que el Estado se haga cargo directamente de la inversión. Como resultado de la subasta, quedará definido el incremento de la oferta de potencia y el precio de la energía nueva incorporada al sistema.

Aún los mercados más desregulados basados en remunerar el corto y el largo plazo con el precio de la energía requieren algún grado de centralización de decisiones para determinar los parámetros que dan las señales de largo plazo. El diseño de la transición debe generar las condiciones para el funcionamiento del mercado a término. En esta exploración, vamos más allá de las propuestas formuladas por NERA (2019), en su momento, y ofrecemos alternativas que difieren en énfasis y detalles.

En primer lugar, se puede eliminar del precio estacional aplicable a las compras de las distribuidoras. Su existencia obstaculizó el desarrollo del mercado a término antes de la crisis de 2001. La contractualización de la demanda de las distribuidoras y grandes usuarios, primeramente, compulsiva y luego decreciente en el tiempo, daría certidumbre

a las partes, de recuperación de costos y de abastecimiento. Se sugiere la adopción de un esquema de subastas centralizadas para evitar conductas anticompetitivas, dado que el mercado de generación se ha concentrado con respecto a los 1990s y existe propiedad cruzada en algunos casos con empresas distribuidoras. En los contratos debería especificarse la proporción de la energía subsidiada por el Estado, el precio de los combustibles para ser incluidos en los contratos e incluir un cargo de potencia para los períodos punta.

En segundo lugar, se puede introducir un esquema tipo “pool” con precio de energía y potencia similares a los existentes antes de 2001. Ello no requiere reformas normativas de alto nivel. La contractualización dejaría cantidades marginales de transacciones a precios spot, sin embargo, los precios spot horarios del mercado brindan señales adecuadas de corto y largo plazo.

En tercer lugar, antes de la crisis, la remuneración de largo plazo estaba incluida en las rentas inframarginales. Es necesario definir de nuevo su nivel y destino, así como el rol de precio de la potencia. El nivel es señal de largo plazo, el destino inicial debería ser la adecuación de la generación, el precio de la potencia puesta a disposición también debería quedar determinada en una remuneración consistente con el manejo de las rentas inframarginales (Rego y Parente, 2013; Maurer y Barroso, 2011; Moreno et al., 2010).

Con respecto a las inversiones a incentivar, las renovables tienen alta variabilidad de suministro y requieren respaldo (de bajo costo de parada y arranque). Las hidroeléctricas demandan importantes inversiones, se tarda mucho en construirlas y están cuestionadas en todo el mundo por aspectos ambientales. Difícilmente puedan aportar capacidad adicional en el mediano plazo. Los ciclos combinados,

en tanto, parecen la opción más factible para asegurar la potencia de base más rápidamente. Requieren financiamiento, asegurar la disponibilidad de gas, y precios mayoristas remunerativos en el corto plazo que permitan el repago de las inversiones. Otro aspecto clave es el precio del gas ¿qué hacer con la renta adicional que se genere por el aumento en el precio del gas? ¿imponer un Price cap de generación? ¿y luego establecer la asignación de la renta a inversiones para evitar el problema de “missing money”? ¿o establecer un sistema de contratos de corto y largo plazo al cual se sujete la mayoría de la generación? El precio spot por la energía no contractual seguiría siendo útil como señal para determinar un precio de reserva.

La retención de rentas para inversiones puede usarse para promover determinados proyectos a través de contratos de largo plazo, con un esquema planificado que defina un portafolio de tecnologías a incorporar al sistema (incluyendo hidroeléctricas, nucleares, eólicos, solares, biomasa, etcétera). Establecida dicha cartera, se podrían realizar subastas por tipo de tecnología con contratos garantizados al precio resultante de las subastas. El riesgo, dada la situación actual, es que de las subastas se derive un alto precio por MW instalado con inflexibilidad a la baja durante el período contractual.

5.4 Equidad

La economía argentina no registra crecimiento de su PBI desde 2010 (se alternaron años de estancamiento con otros de ligero aumento y ligera caída) y como la población ha aumentado, el PBI per cápita ha decrecido a niveles de muchos años atrás. No existe el problema del desempleo de 2001, pero sí de la mitad de la población empleada en actividades informales y de salarios deprimidos en la parte formal de la economía. La dimensión social

del problema no puede ser ignorada. Alguna forma de subsidio focalizado en los pobres debe reemplazar el subsidio implícito universal actual. Sin embargo, los criterios y métodos que se han ensayado en los últimos años para segmentar el alcance de los subsidios han carecido de precisión y efectividad.

Se recomienda una instancia donde una canasta de consumo se defina como un subsidio a la demanda en forma, por ejemplo, de 100 KWh mensuales a un precio diferencial. El mismo se fundamenta en el consumo necesario para conservar alimentos (una heladera técnicamente obsoleta). Dicho subsidio se determinaría como un múltiplo del valor resultante de una tarifa plena que reconozca los costos de oportunidad de generación mayorista, incluya el peaje por transmisión, el VAD y los impuestos. Se propone también modificar el esquema existente de tarifas residenciales con primer bloque que desaparece, estableciendo un bloque (potencialmente) subsidiado de 100 KWh mensuales, un segundo bloque de entre 100 KWh y 200 KWh a precio pleno y un tercer bloque (superior a 200 KWh mensuales) con recargo por todos los KWh excedentes que permita exactamente pagar el subsidio (este es fácil de calcular porque son 100 kWh, multiplicados por el número de usuarios, multiplicados por el monto porcentual del subsidio). En verano se incrementaría el consumo del bloque excedente. La filosofía sería que el uso del aire acondicionado de los ricos subsidie la electricidad de la heladera de los pobres.

El componente variable de la factura mensual quedaría así:

$$V = \{100 \text{ kWh} * P(1-S)\} + \{(200 \text{ kWh} - 100 \text{ kWh}) * P\} + \{(\text{Consumo mensual kWh} - 200 \text{ kWh}) * P(1 + T)\}$$

Donde:

V = componente variable de la factura,

P = tarifa general por kWh con reconocimiento

pleno de costos de oportunidad (reconociendo generación, capacidad de generación, transporte y distribución),

S = proporción del subsidio a los primeros 100 kWh.

T = proporción de recargo a los kWh que excedan 200 por mes.

Se reconocen las limitaciones de los subsidios cruzados, pero se parte de la premisa de minimizar los aportes fiscales y si estos existen, dedicarlos a fomentar inversiones y al ahorro energético subsidiando en todo caso electrodomésticos más modernos. La política de ahorro energético contribuiría a moderar los requerimientos de inversiones en generación. Los mecanismos de precios juegan un rol esencial, dado que a medida que las tarifas aumentan, los consumos se hacen más elásticos -reaccionan más a incrementos de precios-, junto con las campañas de educación a la población. Se podría complementar con planes canje de electrodomésticos viejos por modernos y altamente eficientes, permitiendo a quienes lo hagan mantener el subsidio a la energía en forma temporal para apoyar financieramente a quienes lo hagan. De este modo se haría que el propio ahorro energético pague -en forma de menores tarifas- el reemplazo de equipos obsoletos y de alto consumo.

6. Conclusiones

El sector eléctrico argentino pasó de un modelo de provisión estatal y etapas verticales integradas a fines de los 1980s, a uno de provisión privada, desintegración vertical y competencia en generación en los 1990s, y a uno de creciente e inorgánica intervención a partir de 2001, con tarifas atrasadas, subsidios diversos y problemas crecientes de eficiencia y calidad de la prestación. Tiene varios posibles futuros por delante; aquí se explora una alternativa de diseño institucional que replique los incentivos a la inversión y la modernización que existieron en los 1990s, corrija algunos

problemas que se presentaron, atienda la asequibilidad del servicio para los usuarios y funcione como puente para subirse a la nueva ola de cambio tecnológico basada en la generación distribuida, las fuentes renovables y los medidores inteligentes.

Las redes inteligentes permiten un mercado de *n* vías en vez de una. Pasan de una jerarquía de productores a consumidores, a una lógica de “prosumidores”. Tienen una serie de ventajas, como la reducción de pérdidas técnicas, el aplanamiento de la demanda, al suavizar períodos punta y por ende necesidades de sobredimensionamiento de la infraestructura; permiten generación distribuida y ampliación del alcance de los renovables, algunos interrumpibles y por ende con capacidad de respuesta aleatoria, y con un parque de vehículos eléctricos amplios permitiría almacenamiento distribuido. En él, los vehículos podrían ser cargados con energía de base en horas de la noche, y en los momentos que no se utilizan de día estar conectados a la red descargando en el período punta las cargas de sus baterías efectuadas en el período de valle. Las redes inteligentes tienen un cuello de botella tecnológico: requieren la adopción de medidores inteligentes y cambios regulatorios, comprendiendo la introducción de la figura del “prosumidor”, el tratamiento de los datos que los medidores inteligentes generan, etcétera (Dileep, 2020, Krakan and Chanana, 2018)).

Existe la necesidad de definir el modelo de organización industrial y su coordinación, el grado de descentralización, el alcance de la regulación de la competencia y las adaptaciones regulatorias necesarias. El diseño de mercado requiere incentivar la competencia mayorista, al tiempo que asegure la confiabilidad del sistema, manteniendo y expandiendo la infraestructura de transmisión y distribución, con adecuados mecanismos comerciales de atención al cliente y consideración de aspectos particulares a usuarios con dificultades eco-

nómicas. Se requieren reglas para las transacciones que establezcan: 1) criterios para lograr un balance de energía, manejar la congestión y proveer servicios auxiliares; 2) la formación de precios transparentes para proveer señales al uso eficiente por parte de la demanda y a la rentabilidad de las inversiones para el lado de la oferta; y 3) gestionar el riesgo para reducir la volatilidad. Hay muchas opciones posibles de arquitectura de mercado y coexisten empíricamente posibilidades disímiles, desde mercados centralizados a mercados bilaterales, sin que la evidencia internacional sea concluyente en favor de un esquema u otro.

En el corto plazo deberían reducirse distorsiones (por ejemplo, usando el precio spot como referencia para los productores), adecuar la capacidad (planificando para la transición), evitar la volatilidad de los precios spot (contractualizando mediante subastas centralizadas y transparentes la demanda de las distribuidoras) y asegurando la credibilidad regulatoria (implementada en los contratos de largo plazo). Un aumento del precio mayorista podría recomponer la recaudación de las rentas inframarginales y parte de dicho aumento iría a financiar inversiones.

De las reformas de los 1990s quedan claras dos cosas que no funcionaron bien: los incentivos a las inversiones a partir del mercado spot y los problemas de asequibilidad. Para resolver el primero proponemos un mecanismo de transición que contractualice la generación, aproveche la competencia donde funciona, generando un mercado spot para demandas y ofertas remanentes que de señales de escasez y desarme el actual sistema de remuneraciones y subsidios. Lo anterior incluye la eliminación del precio estacional que regía en los 1990s. Proponemos también cambios en el régimen tarifario para otorgar un subsidio cruzado a los clientes pobres por una canasta de consumo compatible con la conservación de alimentos (100 kWh mensuales), financiado

con un recargo a los kWh excedentes de 200 mensuales. El nuevo esquema tarifario reemplazaría el esquema actual de dos bloques para residenciales con el primero que desaparece al sobrepasarse el umbral, por tres bloques: uno subsidiado, uno con precio pleno y un tercero con recargo exclusivamente para financiar el subsidio. Se proponen revisiones tarifarias transitorias, con determinación de tarifas a cuenta de una revisión tarifaria definitiva que sería la primera de nuevos períodos contractuales quinquenales.

Para promover inversiones en el sector se requieren modalidades contractuales que rijan las transacciones en forma previsible y estable y coloquen los incentivos a los agentes consistentes con los objetivos. En particular, se requiere trabajar en la incorporación al sistema de prosumidores y las inversiones necesarias en medidores inteligentes, pensando en la incorporación durante los próximos años de fuentes renovables y dispersas.

7. Referencias

- Cont, W. (Editor) (2021). *IDEAL 2021: Reducing service gaps: how digitalization can improve the use of infrastructure*. Corporación Andina de Fomento (CAF).
- Cont W., F. Navajas, A. Porto y F. Pizzi (2021). *Precios y Tarifas y Política Económica. Argentina 1945-2019*, La Plata: CEFIP y UNLP. Abril
- Chao H., y Huntington, H. (1998). *Designing market electricity markets*. Kluwer.
- Chao, H. y S. Peck, 1996. "A Market Mechanism for Electric Power Transmission," *Journal of Regulatory Economics* 10:1, pp. 25-59.
- Chisari, O. O., y Ferro, G. (2005). Macroeconomic shocks and regulatory dilemmas: The affordability and sustainability constraints and the Argentine default experience. *The Quarterly Review of Economics and Finance* 45(2-3), 403-420.
- Chisari, O. O. y Ferro, G. (2010). Tópicos de Economía de la Regulación de los Servicios Públicos. En *Hal-Archives Ouvertes*, hal-00473038, 04/2010. <http://hal.archives-ouvertes.fr/hal-00473038/en/>
- Cramton P. (2017). Electricity market design. *Oxford Review of Economic Policy*, 33, 4, pp. 589-612.
- Cramton, P, A Ockenfels y S. Stoft (2013). Capacity Market Fundamentals. *Economics of Energy & Environmental Policy* 2:2. <http://dx.doi.org/10.5547/2160-5890.2.2.2>
- De Witte, K. y Dijkgraaf, E. (2007). Mean and bold? On separating merger economies from structural efficiency gains in the drinking water sector. Tinbergen Institute Discussion Paper 2007-092/3.
- Dileep, G. (2020). A Survey on Smart Grid Technologies and Applications. *Renewable Energy* 146, 2589-2625.
- Energy Sector Management Assistance Program (ESMAP) (2023). Wholesale Electricity Market Design: Rationale and Choices. The World Bank. <http://hdl.handle.net/10986/39720>
- Fernández, S. (2020). Energías renovables en Argentina: análisis de los precios obtenidos en Renovar. Tesis de Maestría en Energía, Universidad de Buenos Aires, Centro de Estudios de la Actividad Regulatoria Energética (CEARE).
- Ferro, G., Ramos, M. P., y Romero, C. A. (2023). Understanding smart grids. *Serie Documentos de Trabajo* 859, Universidad del CEMA (UCEMA) 11/2023.
- Ferro, G, Castellano, A., Chaz Sardi, C., y Santacruz, R. (2021). Políticas Regulatorias. En *Políticas públicas na Argentina e no Brasil (2003-2020): diferenças, convergências e desafios* (Carlos E. Guanziroli, Andrea Castellano, Javier Ghibaudi y Rodrigo Perez Artica (organizadores). Niterói, Editorial da Universidade Federal Fluminense (EDUFF) y São Paulo Hucitec.
- Gerchunoff, P., Greco, E. y Bondorevsky, D. (2003). Comienzos diversos, distintas trayectorias y final abierto: más de una década de privatizaciones en Argentina, 1990-2002. UN-CEPAL-ILPES, Serie Gestión Pública, LC/IP/L.226, LC/L.1885-P.

- Hargreaves, J., Parr, M., Lay, H. y Weeks, M. (2006). *The evolution of Ofwat's Approach to Efficiency Analysis*. Indepen Consulting. London, April.
- Hochberg, M. y R. Poudineh (2021). The Brazilian electricity market architecture: An analysis of instruments and misalignments. *Utilities Policy* 72. <https://doi.org/10.1016/j.jup.2021.101267>
- Hogan, W., 1992. "Contract Networks for Electric Power Transmission," *Journal of Regulatory Economics* 4, pp. 211-242.
- Holt, C. (2020). Wholesale Electricity Market Design for Decarbonization: Research Opportunities. Environmental Defense Fund Economics Discussion Paper Series, EDF EDP 20-02.
- Joskow P.Y.J. Tirole (2000). Transmission rights and market power on electric power networks. *Rand Journal of Economics* 31, pp. 450-487.
- Joskow, P.L. (2008). Capacity Payments in Imperfect Electricity Markets: Need and Design. *Utilities Policy* 16(3):159-170. [Ttp://dx.doi.org/10.1016/j.jup.2007.10.003](http://dx.doi.org/10.1016/j.jup.2007.10.003).
- Kakran, S., and Chanana, S. (2018). Smart Operations of Smart Grids Integrated with Distributed Generation: A Review. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 81, 524-535.
- Kirschen, D. S. Y Strbac, G. (2018). *Fundamentals of Power System Economics*, 2nd Edition. Wiley.
- Kovacs, R., y Leverett, A. (1994). A load flow based method for calculating embedded, incremental and marginal cost of transmission capacity. *IEEE Trans. Power Syst.* 9, 272-278.
- Maurer, L. y Barroso, L. (2011). *Electricity Auctions: An Overview of Efficient Practices*. The World Bank.
- Medina, J. M. (2024). Inversiones, tarifas y calidad de servicio de distribuidoras eléctricas nacionales según el cumplimiento del marco regulatorio. Tesis de Maestría en Economía, Universidad del CEMA.
- Moreno, R., L. Barroso, H. Rudnick, S. Mocarquer y B. Bezerra (2010). Auction approaches of long-term contracts to ensure generation investment in electricity markets: Lessons from the Brazilian and Chilean experiences. *Energy Policy* 38:10, 5758-5769.
- Navajas, Fernando (2023). Electricity Rate Structure Design in Latin America: Where Do We Stand? Where Should We Go? Banco Interamericano de Desarrollo (BID-IDB), Technical Note 2766.
- NERA (2019). Modelo Propuesto para el Sector Eléctrico Argentino. CAMMESA. Buenos Aires, diciembre.
- Newbery, D. (2000). *Privatization, restructuring, and regulation of network utilities*. The MIT Press, Cambridge MA.
- Roy L. Nersesian, R. L. (2016). *Energy Economics. Markets, History and Policy*. Routledge.
- Pérez Arriaga, I. J. (ed) (2013). *Regulation of the Power Sector*, Springer.
- Petrecolla, D. y Romero, C. A. (2003). Desempeño, crisis y reformas en el sector eléctrico argentino: Lecciones para países en Desarrollo. UADE Textos de Discusión 50_2003, Instituto de Economía, Universidad Argentina de la Empresa.
- Rego, E. y Parente, V. (2013). Brazilian experience in electricity auctions: Comparing outcomes from new and old energy auctions as well as the application of the hybrid Anglo-Dutch design. *Energy Policy* 55, 511-520.
- Romero, C. A. (1998). Regulación e inversiones en el sector eléctrico argentino. CEPAL-CEER LC/BUE/R.232.
- Rudnick, H. y Velasquez, C. (2018). Taking Stock of Wholesale Power Markets in Developing Countries. A Literature Review. World Bank, Policy Research Working Paper 8519.
- Stoft, Steven (2002). *Power System Economics: Designing Markets for Electricity*. Wiley-IEEE Press
- Schweppe, F C, Tabors, R D, Caraminis, M C, y Bohn, R E. (1988). *Spot pricing of electricity*. Kluwer
- Silva-Rodriguez, L., Sanjab, A., Fumagalli, E., Virag, A. y Gibescu, M. (2022). Short term wholesale electricity market designs: A review of identified challenges

and promising solutions. *Renewable and Sustainable Energy Reviews* 160. <https://doi.org/10.1016/j.rser.2022.112228>

Wilson, R. (2002). Architecture of Power Markets. *Econometrica* 70:4, 1299-1340. <https://doi.org/10.1111/1468-0262.00334>

Wolak, F. A. (2021). Wholesale electricity market design. In *Handbook on Electricity Markets*. Edited by Jean-Michel Glachant, Paul L. Joskow, and Michael G. Pollitt. Chapter 4, pp. 73-110. Edward Elgar Publishing.

Internacionalización mediante Franquicias: Caso 100 Montaditos en Argentina

Internationalization through Franchises: 100 Montaditos in Argentina

Clara Lazcano*

Mercadona (España)

María Amalia Trillo Holgado**

Dra. en Ciencias Económicas y Empresariales ; Universidad de Córdoba y Universidad de Cádiz (España)

maru.trillo@uco.com

Resumen

El artículo examina la franquicia como modo de expansión internacional. Mediante la revisión de la literatura de impacto se analiza la adopción de un tipo de franquicia específico de acuerdo con el control ejercido por el franquiciador. En concreto, siguiendo la metodología del estudio de caso, se estudia la viabilidad comercial de la apertura de una franquicia de 100 Montaditos en Argentina, habida cuenta de esta oportunidad. Se concluye que se trata de un modelo de negocio innovador cuyos activos tangibles e intangibles brindan la solidez necesaria para que el proyecto pueda salir adelante. Asimismo, las condiciones y características del mercado gastronómico argentino suponen un segmento potencial de interés. Dado lo anterior, se sugiere la franquicia maestra para esta expansión.

Palabras claves: modelo de negocio, internacionalización, franquicia, 100 Montaditos, Argentina.

Clasificación JEL: M16, M55.

Recibido: 21/3/2023

Aceptado: 15/9/2023

Abstract

The article examines the franchise as a way of international expansion. By reviewing the impact literature, the adoption of a specific type of franchise is analyzed according to the level of control taken by the franchisor. Specifically, following the case study methodology, the commercial viability of opening a 100 Montaditos franchise in Argentina is studied, considering this opportunity. It is concluded that it is an innovative business model whose tangible and intangible assets provide the necessary strength for the project to succeed. Likewise, the conditions and characteristics of the Argentine gastronomic market represent a potential segment of interest. Given the above, the master form of franchise is suggested for this expansion.

Keywords: Business model, internationalization, franchise, 100 Montaditos, Argentina.

JEL Classification: M16, M55

Received: 21/3/2023

Accepted: 15/9/2023

*Clara Lazcano. Posgrado en Docencia Universitaria de Administración en la Universidad del Salvador. Máster en Comercio Exterior e Internacionalización de Empresas en la Universidad de Córdoba (España), Licenciada en Administración en la Universidad de Buenos Aires. Fue Analista de Finanzas en Newsan, Simplot y Unilever. Actualmente es Analista en el área de estrategia y planificación de la tienda online de Mercadona.

**María Amalia Trillo Holgado. Dra. en Ciencias Económicas y Empresariales. Profesora desde el año 2001, universidades de Córdoba y Cádiz, área Organización de Empresas (asignaturas de Dirección Estratégica, Dirección de Empresas e Internacionalización de Mercados). Directora del grupo de investigación SEJ493 de la Junta de Andalucía (España).

1. Introducción

Este trabajo analiza la viabilidad comercial de la internacionalización mediante franquicias de la cervecería de origen español 100 Montaditos en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, capital de la República Argentina, y sugiere un determinado tipo de franquicia en función del grado de control del franquiciador.

La justificación de la elección de la firma se basa en que se trata de un modelo de negocio innovador que posee una exitosa experiencia internacional. Además, por parte de la empresa, sus directivos han manifestado que América Latina es un mercado prioritario por los grandes lazos que unen a las naciones con España y la facilidad para comprender los gustos y hábitos de sus consumidores. En este sentido, se entiende que es una marca que tiene potencial para funcionar también en el mercado argentino. En consecuencia, la justificación del trabajo estriba en la detección de una oportunidad de negocio en un mercado en donde no se ofrece un producto similar como es el “montadito”, pero en el cual se reconoce una demanda potencial.

En cuanto a la elección de la franquicia como vía para la internacionalización, si bien se profundizará en el marco teórico, lo más relevante es que exige de ambas partes un compromiso y una cooperación. Estas son habilidades necesarias para sobrevivir en el contexto global actual frente al emprendimiento independiente, además de las numerosas ventajas que propone este modelo.

La metodología utilizada se basa en la revisión de la literatura de impacto mediante el análisis de las franquicias internacionales y la comparación entre los diferentes tipos según el modo de control del franquiciado. El objetivo será definir el modelo más eficiente focalizado, mediante un estudio de caso,

en las condiciones del mercado argentino y en la empresa elegida. El perfil del trabajo es descriptivo, explicativo e integrador ya que las perspectivas y teorías presentadas en el marco teórico son las utilizadas para analizar el caso práctico.

En conclusión, el trabajo versa sobre la identificación de la oportunidad de negocios en el extranjero para una firma específica, la recopilación de material bibliográfico para el soporte teórico de la misma, el análisis de la empresa y el mercado elegido y la sugerencia de un tipo de franquicia.

2. Marco Teórico

En las últimas décadas y con el avance cada vez mayor de la globalización, la franquicia se ha convertido en una forma habitual de hacer negocios en una amplia gama de industrias. A partir de la globalización se intensifica la competencia ya que se eliminan las barreras para la circulación de bienes y servicios, favoreciendo la internacionalización de empresas (Trillo et al., 2022).

En general, se puede decir que la decisión de internacionalizarse mediante franquicias en vez de hacerlo a través de otro modelo de negocio, puede relacionarse con hechos como: la menor inversión necesaria, la reducción del riesgo comercial, cultural y financiero y la mayor involucración en el negocio por parte del franquiciador, que tendrá un conocimiento cercano de las características del mercado local, contribuyendo al éxito de la franquicia si bien ésta implica dinámicas más complejas que las franquicias nacionales tal como señala (Ramírez-Hurtado et al. 2022). Sin embargo, poco se sabe sobre las causas de los factores críticos de éxito de las franquicias, especialmente en los países en desarrollo (Hizam-Hanafiah et al. 2023).

2.1. Perspectivas para abordar el análisis

Estudios de investigación previos acerca de las franquicias internacionales han explorado cuatro aspectos: análisis externo, análisis interno, relación franquiciador-franquiciado y modos de gobierno (Rosado-Serrano et al., 2018). A continuación, se describirán los factores que componen las diferentes perspectivas.

2.1.1. Análisis externo

El análisis de franquicias internacionales mediante esta perspectiva nos invita a estudiar las condiciones del contexto de los países de origen y de destino. Es decir, aborda la investigación de variables que definirán el efecto del potencial del mercado anfitrión y la eficiencia del contrato de franquicias.

Los factores analizados incluyen las dimensiones económicas, políticas y legales que otorgaran un marco para hacer negocios. A esto se le suma la estructura del mercado, desde los competidores (su presencia y posicionamiento), la demanda (por ejemplo, el grado de impredecibilidad) y el grado de desarrollo de la industria a la que pertenece el negocio en el país de acogida. No es lo mismo internacionalizar un negocio de una industria ya desarrollada y conocida en el país, que incursionar con productos o servicios nuevos.

Más allá del mercado y de la industria de la empresa, al optar por una internacionalización mediante franquicias, el conocimiento y la experiencia del país destino acerca de las asociaciones de franquicia es un requisito previo (Alon, 2006). En algunos países, particularmente en vías de desarrollo, esta modalidad es una actividad poco frecuente y por lo tanto puede no ser bien recibida o puede presentar dificultades en su funcionamiento, no solo desde las regulaciones legales sino también desde la dinámica de la industria y del merca-

do del país en cuestión.

Otra conclusión a la que se ha llegado desde esta óptica es que las distancias geográficas y culturales tienen un rol protagónico en el proceso de internacionalización. De acuerdo con el análisis de la Asociación Internacional de Franquicias¹, para construir sistemas de franquicias globales y, sobre todo, sostenibles es necesario desarrollar inteligencia cultural. Esto incluye conocer el idioma, así como los gustos y preferencias de los consumidores, que en ocasiones exigen adaptaciones en el producto. Asimismo, las prácticas corporativas y la forma de hacer negocios en el país de acogida influirán en la relación entre las partes.

2.1.2. Análisis interno

Esta perspectiva nos invita a abordar la investigación desde el nivel de la empresa. El enfoque de Altinay (2006) destaca al tamaño y a la experiencia operativa (esto es, el número de años en el negocio), como variables a considerar. En relación a esto, estudios como los de Aydin & Kacker (1990), demuestran que la falta de experiencia y familiaridad con el mercado extranjero y la baja tolerancia al riesgo han desalentado la motivación para expandirse internacionalmente. Por el contrario, la experiencia internacional, el conocimiento del mercado y las oportunidades de crecimiento facilitaron a los franquiciadores la decisión de expandirse en el extranjero (Alon, 2006). El modelo de Altinay (2006) también subraya el papel fundamental que desempeñan los principales responsables de la toma de decisiones en los sistemas de franquicias, es decir, aquello que se conceptualiza como la motivación de la gerencia para internacionalizarse.

Como siguiente variable tenemos la ventaja competitiva que tenga el negocio. En

1. Asociación internacional de Franquicias (<https://www.franchise.org/>).

este sentido, los recursos y capacidades clave del negocio original van a influir para que la franquicia sea exitosa. Sin embargo, a la hora de ingresar en un mercado nuevo, es necesaria la adaptación a los requerimientos locales de los consumidores. En los mercados con gustos muy específicos, será imprescindible que el franquiciado pueda lograr una combinación entre sus conocimientos del mercado local y las características del modelo de la franquicia, para lograr una adecuada adaptación del producto.

Por último, además de las variables ya mencionadas, que se consideran las más importantes por la literatura, otros aspectos a considerar para realizar el análisis interno son el posicionamiento del producto y sus competidores, demanda de requerimientos específicos para replicar el negocio (puede ser tecnológicos o de materia prima), grado de diferenciación del producto, calidad de la oferta, grado de fidelización de los consumidores, estructura y costes de distribución, disponibilidad y cualificación de los recursos humanos, coste de financiación de las operaciones y cualquier otra debilidad y fortaleza estratégica de la empresa (Boulay et al. 2023).

2.1.3. Relación franquiciado – franquiciador

Este punto de vista nos conduce a abordar el análisis de franquicias desde de la relación entre el franquiciador y el franquiciado y de su importancia para el desarrollo óptimo del negocio. Esta relación comienza indudablemente con un proceso de elección del socio por parte del franquiciador, después de haber tomado la decisión de expandirse internacionalmente. Los tres desafíos que se presentan como los más relevantes se exponen a continuación:

Compatibilidad de criterios de asociación: El punto de partida es comprender cuales son los intereses que tienen ambas partes para de-

sarrollar el acuerdo de franquicias. En primer lugar, los franquiciadores buscan el activo intangible que supone el conocimiento del mercado extranjero, que poseen los franquiciados (Altinay & Brookes, 2012). En segundo lugar, los franquiciadores tienen en cuenta cuánto riesgo estarán dispuestos a tolerar como resultado de la internacionalización (Altinay & Okumus, 2010). Por su parte, los franquiciados buscan sentirse cómodos con la marca con la que se asocian. Esta marca debe ser conocida y estar alineada con las expectativas financieras y de estilo de vida del franquiciado. En apoyo a estas afirmaciones, Durand & Wrigley (2009) han concluido que trabajar con un socio local es crucial ya que, el poseer conocimiento acerca del mercado destino, acelera el proceso de integración del negocio dentro de las redes locales y mejora la posición de negociación con las fuerzas competitivas como son el gobierno local y los proveedores.

En cuanto a los criterios para la selección de los socios, Gerringer (1991) recomendó dos tipos de criterios: los relacionados con las tareas (por ejemplo: habilidades operativas y de gestión, recursos financieros, capacidad de inversión y solvencia crediticia, experiencia anterior, reputación y credibilidad y conocimiento del mercado local) y los relacionados directamente con los socios (por ejemplo: cultura y carácter, percepción de valor y riesgo mutuo, química entre individuos, similitud de visión, metas, valores de la organización, habilidades de comunicación y entendimiento de la marca).

La comunicación como base para una relación de confianza y compromiso mutuo: Algunas de las características clave de intercambio entre socios incluyen la flexibilidad para gestionar, el intercambio de información y la resolución de problemas colegiados (Evanschitzky et al., 2016). Para que la relación prospere, ambos socios deben ser receptivos y estar dispuestos a corregir cualquier malen-

tendido que pudiera surgir. Por dicho motivo, la comunicación es un elemento crucial para aumentar la confianza y el compromiso. Si las partes no se comprometen, difícilmente el negocio podrá prosperar.

Indiscutiblemente, un aspecto clave en la elección del socio cuando se trata de franquicias internacionales son las diferencias culturales. En este sentido, los socios deben gestionar proactivamente sus diferencias, demostrar conocimiento y sensibilidad ante las barreras lingüísticas, prácticas comerciales y diferencias políticas y legales, y adaptarse en consecuencia a las condiciones del mercado local. Es sabido que el desarrollo de una mayor sensibilidad cultural contribuye positivamente al desarrollo de una relación de confianza. De igual modo, la confianza tiene un impacto positivo en la viabilidad a largo plazo de la sociedad, ya que minimiza los posibles conflictos (Altinay et al., 2014).

El empoderamiento del franquiciado: Este punto busca encontrar un equilibrio entre otorgar poder de decisión al franquiciado, pero no descuidar la homogeneidad de la oferta global. Por un lado, los franquiciadores son responsables de diseñar un concepto comercial original y por el otro, los franquiciados son agentes habilitados para replicar y explotar dicho concepto. Pero éste no puede permanecer estático, los franquiciados frecuentemente agregan conocimiento o identifican oportunidades que podrían ser valiosas para satisfacer la demanda local o incluso contribuir con innovaciones para todo el sistema. En consecuencia, los franquiciadores pueden considerar que tiene sentido descentralizar algunos derechos de decisión a los franquiciados para aprovechar sus incentivos empresariales y su conocimiento sobre las condiciones locales (Windsperger, 2004). En contraposición a este beneficio que aporta una mayor autonomía del franquiciado, hay que tener en cuenta que cada vez que los

franquiciados hacen modificaciones locales, pueden poner en peligro la uniformidad del sistema de franquicias y debilitar su identidad de marca. Por lo tanto, el empoderamiento del franquiciado relacionado también con el modo de gobierno de la franquicia, deberá ir ajustándose a las variables específicas de cada negocio y a las intenciones del franquiciador.

2.1.4. Modos de gobierno

La cuarta perspectiva que puede tomarse para el análisis de franquicias internacionales es la del modo de gobierno o control que se va a elegir para la expansión internacional. En investigaciones como las de Alon (2006) se han identificado los siguientes modos genéricos de gobierno, presentados de mayor a menor según el grado de control del franquiciador:

Franquicias directas: Implica la venta de un concepto de negocio individual donde el franquiciado lo gestiona directamente sin el uso de ninguna organización interviniente (Baena & Cerviño, 2014).

Franquicias Joint Venture: Los acuerdos de franquicia de empresa conjunta (también llamados “joint venture”), implican que el franquiciador forme una sociedad con un franquiciado extranjero, pero a diferencia de otros tipos de franquicias, adoptando esta modalidad no hay disposiciones para subfranquiciar (Doherty & Quinn, 1999). Proporciona una forma contractual que reduce el problema de asimetría de información, posibilitando que ambas empresas se beneficien mutuamente mediante intercambios de flujos de información y experiencia. Además, ante la existencia de un contrato y de regalías, el riesgo de oportunismo también se reduce, disminuyendo a su vez costos de monitoreo altos.

Franquicias de desarrollo de área: Los franquiciadores le conceden al franquiciado un

territorio definido en el que pueden desarrollarse unidades (Jell-Ojobor & Windsperger, 2014). En este tipo de acuerdo de franquicia, el franquiciado es una compañía independiente con licencia para establecer, desarrollar y administrar unidades individuales o puntos de venta, pero, a diferencia de la franquicia maestra, de la que se habla a continuación, estas son unidades de propiedad del desarrollador de área en lugar de unidades sub-franquiciadas.

Franquicias maestras: Este tipo de franquicia, permite que el franquiciado sea a su vez agente del franquiciador y franquiciador principal de otros, llamados sub franquiciados (Ni & Alon, 2010). Estos acuerdos resultan más complejos que otros, porque el franquiciador maestro tiene derecho a gestionar sus unidades de franquicia y a su vez otorgar derechos de franquicia a terceros (Brookes, 2014). De acuerdo con lo expuesto por Lafontaine & Oxley (2004), aspectos como el cálculo de regalías y derechos de franquicia hacen que este tipo de contratos sea muy complicado y que requiera una mayor adaptación local.

En este sentido, la franquicia maestra es una forma única de entrada al mercado porque implica la transposición de diferentes variables como la gestión de agentes, la longitud de la red de franquicias, la transferencia de activos intangibles (tales como la marca y el formato comercial) a los agentes, y la concesión al franquiciado maestro del poder y habilidades de un franquiciador.

Según lo expuesto por Alon (2006), esta modalidad requiere poca inversión por parte del franquiciador general, externalizando la mayoría de los deberes y delegándolos a un agente (también llamado franquiciado maestro) que opera el sistema de franquicias en el mercado objetivo en nombre del franquiciador. Este “maestro” selecciona, entrena y monitorea a los franquiciados, gestiona la cadena de

abastecimiento, recauda honorarios y regalías, coordina las actividades del mercado, asegura la calidad del sistema e implementa las estrategias del franquiciador.

Entre las ventajas de utilización de esta forma de gobierno en contratos de franquicias internacionales, este autor menciona el alcance de un mayor dinamismo en la comercialización, combinado con un bajo desembolso de capital y un mayor conocimiento del mercado por parte del franquiciado maestro. En este sentido, este agente puede proporcionar productos específicos del mercado. Asimismo, el autor plantea también ciertas desventajas de esta figura como por ejemplo problemas asociados a una mala elección del franquiciado principal, que pueden dar como resultado el deterioro de la marca, enredos legales y un aumento en los costos de monitoreo.

2.2. Teorías

Una vez identificadas las posibles perspectivas desde las cuales se puede analizar a las franquicias internacionales, podemos avanzar en investigar las teorías que apoyan, explican o justifican las diferentes decisiones que se toman cuando se adopta esta modalidad de expansión internacional. A continuación, se describen sus características principales:

Teoría de Agencia: Esta teoría se focaliza en el control ejercido por el franquiciador y dirigido a sus unidades de franquicias internacionales con el fin de evitar incurrir en costos como consecuencia de actitudes oportunistas de por parte del franquiciado, derivando en problemas de agencia (por ejemplo, la conducción libre por parte del franquiciado, el intercambio de información ineficiente y la desalineación de objetivos a largo plazo entre los socios). Por lo tanto, un tema central para los franquiciadores es tener franquiciados comprometidos con el sistema global de

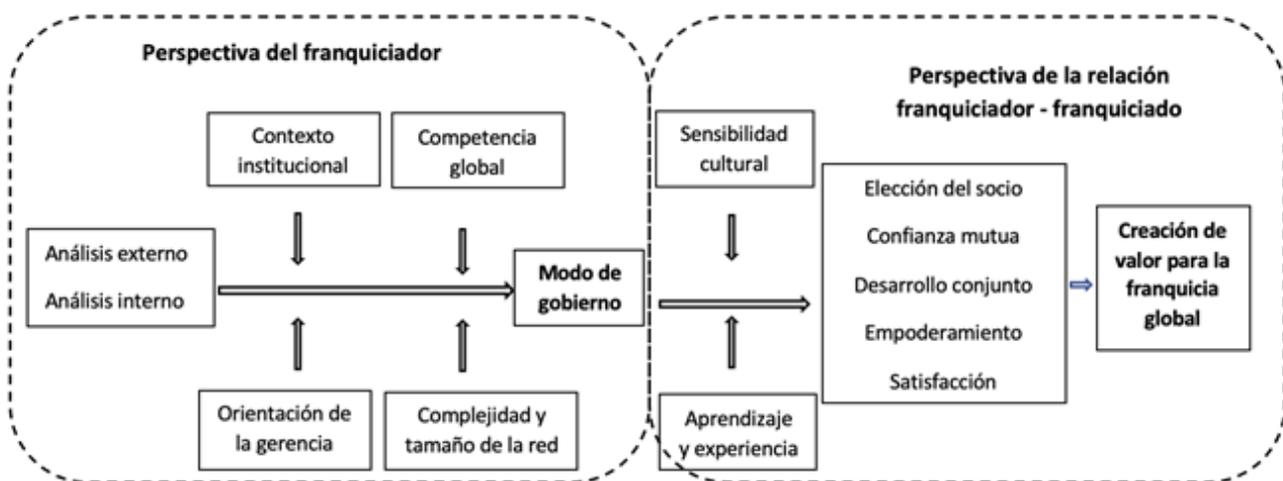
franquicias, de manera tal que contribuyan al logro de los objetivos de todo el sistema y no se interesen simplemente por su unidad o establecimiento (Taylor, 2000). En estudios previos, Doherty & Quinn (1999), han concluido que los problemas de agencia surgen de la incertidumbre conductual, es decir por la incertidumbre del comportamiento que tendrá el franquiciado. Una solución que se propone a estos problemas suele ser aumentar el monitoreo directo, lo que resulta bastante costoso (Combs & Ketchen, 1999), y una mejor solución es la alineación de incentivos, para lograr mayor involucramiento y compromiso del franquiciado en el negocio y disminuir los comportamientos oportunistas.

Teoría basada en recursos: Según esta teoría, una empresa posee un conjunto único de recursos y capacidades que son difíciles de imitar por parte de otras empresas y que la ayudarán a desarrollarse de manera eficiente. Algunos ejemplos incluyen la experiencia internacional, el tamaño, el rendimiento del capital y la tecnología, entre otros. De esta manera, es importante destacar que estos recursos por sí solos no crean valor, sino que

éste se produce a partir de su uso que genera capacidades. Estos recursos y capacidades deben cumplir una serie características, que son las que van a permitir que estos definan la ventaja competitiva de empresa: ser complicado de imitar por la competencia, ser valiosos y difíciles de sustituir (Barney, 1991).

Teoría del acuerdo relacional: Entre las principales críticas que realizan Rosado-Serrano & Paul (2018), la limitación de la mayoría de las teorías aplicadas a la franquicia internacional es que exploran la relación entre el franquiciador y el franquiciado desde una perspectiva unidireccional. Sin embargo, la relación desarrollada en las asociaciones internacionales de franquicias es multidimensional. En este sentido, Macneil (1999) ya había destacado que cada transacción está inmersa en un sistema de relaciones complejas y que el análisis efectivo de las transacciones requiere el reconocimiento y las consideraciones de los elementos que envuelven las relaciones. Esto incluye tanto las condiciones macroeconómicas que afectan el desempeño y la dinámica de las relaciones, como el comportamiento de las partes de que las conforman. Un concepto

Figura 1. Modelo de franquicia internacional, teoría del acuerdo relacional



Fuente: elaboración propia basada en Rosado-Serrano & Paul (2018).

que han analizado Navarro Sanfelix, G. & Puig, F (2018) es el de capital relacional, que está formado por la naturaleza y calidad de las relaciones que se establecen en el negocio. Para el franquiciador, esta dimensión engloba los contratos con proveedores, y para el franquiciado, abarca el desarrollo de la marca local y la fidelización del cliente.

En suma, nos enfocaremos en la teoría del acuerdo relacional ya que, como puede verse en la Figura 1, se parte de las perspectivas del análisis interno y externo para llegar a la elección del modo de gobierno. Sin embargo, el modelo no termina allí. Se hace necesario considerar la perspectiva de la relación del franquiciador – franquiciado para poder lograr la creación de valor para la franquicia global.

2.3. Hipótesis más relevantes en la elección del modo de gobierno en franquicias

Después de haber presentado las diferentes perspectivas y teorías, este apartado busca integrar todos esos conceptos y exponer en la Tabla 1 las hipótesis más relevantes que la literatura plantea sobre el modo de control a elegir en los acuerdos de franquicia internacional.

3. Metodología

Se seguirá el marco teórico presentado en la etapa anterior para el estudio del caso. Es decir, se partirá desde la perspectiva de los análisis externo e interno y el de la relación entre las partes.

Finalmente, en base a las teorías ya presentadas se sugerirá un determinado modo de gobierno y se evaluará la viabilidad comercial del proyecto de internacionalización de 100 montaditos mediante la implementación de una franquicia en Buenos Aires, Argentina. A modo de aclaración, la empresa no posee aún presencia en este país.

4. Resultados del Análisis de Caso

4.1 Análisis externo

4.1.1 Características generales del sistema de franquicias en Argentina

El Código Civil y Comercial de la Nación Argentina regula el contrato de franquicia entre los artículos 1512 a 1524, comenzando por su definición: “Hay franquicia comercial cuando una parte, denominada franquiciante, otorga a otra, llamada franquiciado, el derecho a utilizar un sistema probado, destinado a comercializar determinados bienes o servicios bajo el nombre comercial, emblema o la marca del franquiciante, quien provee un conjunto de conocimientos técnicos y la prestación continua de asistencia técnica o comercial, contra una prestación directa o indirecta del franquiciado”.

Argentina es el principal exportador de franquicias de América Latina, destacando los sectores de indumentaria y gastronomía. Los principales destinos a los que se llega son: Chile, Paraguay, Bolivia y Uruguay. Por otro lado, en cantidad de franquicias con presencia en el territorio, Argentina es el tercer país en la zona detrás de Brasil y México.

Según datos de la Asociación Argentina de Marcas y Franquicias de 2019, el sistema de franquicias argentino es responsable por 210.000 puestos de trabajo formales, 37.000 puntos de venta y 1.000 marcas. Además, representa el 22% de las ventas minoristas a nivel nacional. Asimismo, de acuerdo con datos de la Cámara Argentina de Franquiciados (2019), el 76% de los franquiciados posee solamente un local y el retorno promedio de la inversión se ronda los 20 meses, para la mitad de los casos.

En cuanto a la composición del mercado argentino de franquicias según el sector, 9 de cada 10 franquicias son de origen nacional y

Tabla 1. Hipótesis sobre la elección del modo de gobierno en franquicia internacionales

Perspectiva	Hipótesis
ANÁLISIS EXTERNO	Cuanto mayor es el potencial de la economía y el mercado del país que se analiza, menos probable es que el franquiciador use franquicias maestras para su expansión. Se inclinará por otros tipos de franquicias (Alon, 2006).
	Cuanto más variable sea la demanda de un país, es más probable que el franquiciador use franquicias maestras para su expansión (Alon, 2006).
	Cuanto mayor sea el nivel de riesgo y de corrupción del país objetivo, más probable es que el franquiciador utilice franquicias maestras. (Alon, 2006).
	Cuanto más intensa sea la competencia en la industria de un país, más probable es que el franquiciador utilice franquicias maestras para su expansión (Alon, 2006).
ANÁLISIS EXTERNO	Cuanto mayores sean los costos de transacción debido a la incertidumbre ambiental, mayor será la tendencia del franquiciador a utilizar modos de control más bajos. (Jell-Ojobor & Windsperger, 2014).
	Los franquiciadores pueden reducir de manera efectiva los desafíos de la incertidumbre ambiental en los países anfitriones y reducir así los costos de transacción, mediante la transferencia de los derechos de control al socio local. En conclusión, bajo una alta incertidumbre ambiental debido a las diferencias culturales, económicas e institucionales entre los países de origen y de acogida, el franquiciador elegirá modos de gobierno con un nivel de control más bajo.
	Sin embargo, optar por un modelo de franquicia de menor control expone al franquiciador al otro tipo de incertidumbre (la conductual), que como postula la teoría de la agencia, puede conducir a costos de monitoreo elevados que requieren gestión mediante la introducción de estímulos como el empoderamiento de los socios y la alineación de objetivos.
	Cuanto mayor sea la distancia geográfica y cultural entre los países, más probable es que el franquiciador utilice una franquicia maestra (Alon, 2006).
ANÁLISIS INTERNO	Cuanto mayores sean las inversiones específicas de la transacción del franquiciador en relación con las inversiones de los socios de la franquicia, mayor será la tendencia del franquiciador a usar modos de control más altos por ejemplo franquicia directa (Jell-Ojobor & Windsperger, 2014).
	Cuanto más importantes sean los activos específicos del sistema del sistema para la creación de valor, mayor será la tendencia del franquiciador a usar modos de control más altos (Jell-Ojobor & Windsperger, 2014).
	Cuanto mayor es la intangibilidad de los activos específicos del sistema el franquiciador requiere más control para implementar con éxito el know-how específico del sistema en los mercados locales (Jell-Ojobor & Windsperger, 2014).
RELACIONAL	Una mayor incertidumbre ambiental conducirá a una mayor asimetría de información entre el franquiciador y franquiciados. Cuanto mayores sean los costos de monitoreo debido a la incertidumbre del comportamiento, mayor será la tendencia del franquiciador a usar modos de control más bajos. (Jell-Ojobor & Windsperger, 2014)
	Cuanto mayores sean los recursos financieros necesarios para la implementación del concepto de franquicia en el mercado extranjero y aportados por los socios locales, mayor será la tendencia del franquiciador a utilizar modos de control más bajos. (Jell-Ojobor & Windsperger, 2014).

Fuente: elaboración propia.

más de la mitad de los locales actuales corresponden a servicios especializados, por ejemplo, servicios financieros, publicidad, inmobiliarias, entre otros. En segundo lugar, con el 14%, se encuentra el sector de la gastronomía, el resto de los sectores presentan porcentajes iguales o inferiores al 9%. Profundizando el análisis en el sector específico del proyecto de implantación, es decir, el sector de la gastronomía, las cafeterías y heladerías representan juntas un 66% de las franquicias de restauración, mientras que las cervecerías y locales de comida rápida, como es el caso de 100 Montaditos, acaparan tan solo un 7% del mercado.

Estos datos son positivos para la viabilidad del proyecto ya que existe cierta presencia de las franquicias gastronómicas en relación con el total de franquicias en el país. Sin embargo, las cervecerías y locales de comida rápida aún tienen mucho potencial, ya que no están saturadas en el mercado actual, como sí podrían llegar a estar los locales de heladerías o cafeterías.

Por lo tanto, la corriente situación del mercado combina cierta experiencia y conocimiento en el área de franquicias de gastronomía, pero poca saturación en lo que respecta a las cervecerías y locales de comida rápida, convirtiéndose en un factor que impulsa positivamente el proyecto.

4.1.2. Factores políticos y económicos influyentes en el proyecto

El panorama económico del país no resulta muy alentador para desarrollar negocios. Según los últimos análisis del Banco Mundial, la volatilidad histórica del crecimiento económico y la acumulación de obstáculos institucionales han dificultado el desarrollo del país. El peso argentino ha perdido 68% de su valor desde abril de 2018. La inflación anual es superior al 50% y presenta una caída de 2,5% del PIB en 2018, la economía se contrajo un 2,2% adicional en

2019. Por otro lado, la crisis de la COVID 19 ha afectado, al igual que a todos los países del mundo, enormemente a su economía, siendo su impacto aún incalculable.

Sin embargo, el sistema de franquicias ha presentado una oportunidad de negocios más segura para invertir, en contextos de crisis. Entre las causas, la Asociación Argentina de Marcas y Franquicias (AAMF) ha identificado las siguientes: desarrollo de franquicias locales, profesionalización del sistema mediante la creación de la Asociación Argentina de Franquicias en 1988, la regulación legal dentro del Código Civil Comercial de la Nación Argentina (artículos 1512 y 1524) derivó en que esta modalidad se convirtiera en un modelo seguro y confiable que brinda un marco de seguridad y confianza para los inversores, dado que las empresas franquiciadoras deben contar con al menos dos locales operando y presentar dos ejercicios contables anuales cerrados, que permitan ofrecer garantías reales de los resultados esperables en cada franquicia.

Todos estos factores han contribuido al crecimiento sostenido de este modelo de negocios durante los últimos años. Paradójicamente, las condiciones económicas desfavorables, como las que se enumeran a continuación, también han contribuido a ello.

- Los altos índices de inflación llevan a la necesidad de invertir constantemente en activos para que los ingresos y ahorros no pierdan su poder adquisitivo.

- La existencia de una regulación para la compra de moneda extranjera dificulta el ahorro en monedas “fuertes”, como por ejemplo el dólar americano, por lo que el inversor debe encontrar alternativas para invertir los pesos argentinos de manera tal que no pierdan valor frente a la inflación.

- La tasa de depósitos en pesos ha sido y continúa siendo baja y poco atractiva.
- La inestabilidad económica desalienta un emprendimiento en solitario, convirtiéndose las franquicias en un modo seguro al contar con un socio y lanzar al mercado un modelo de negocios ya aceptado por el consumidor.
- Los despidos y la rotación generacional dejan gerentes y directores con sus indemnizaciones y su experiencia operativa fuera del mercado laboral, quienes muchas veces eligen las franquicias para iniciar un emprendimiento personal.

De esta manera, en muchos casos, invertir en una franquicia se convierte una alternativa para combatir la incertidumbre y volatilidad del mercado financiero y no perder poder adquisitivo ante la imposibilidad de ahorrar en moneda extranjera y la poco atractiva tasa de depósitos en bancos. En este sentido, el sistema de franquicias se ve como un interesante camino a tomar, ya que permite apostar por firmas ya establecidas en el mercado. Tanto es así que, pese al desplome del consumo y al contexto recesivo, los índices de crecimiento anual de esta alternativa de inversión continúan con marcado crecimiento.

4.1.3. Distancias geográficas y culturales entre Argentina y España

Aunque la distancia geográfica entre España y Argentina es más que la distancia cultural es pequeña. Argentina ha pertenecido al Reino de España, dentro del Virreinato del Río de la Plata hasta su independencia el 9 de julio de 1816. Entre mediados del siglo XIX y mediados del XX este país sudamericano recibió una gran cantidad de emigrantes europeos, especialmente italianos y españoles. En consecuencia, las tradiciones culturales del país poseen en su mayoría un origen europeo.

Como se puede apreciar, las relaciones comerciales entre España y Argentina tienen un vínculo histórico, político-económico y lingüístico que une a estos dos países. Por ello, al igual que otros países latinoamericanos, Argentina resulta un destino natural para la inversión en franquicias españolas. En efecto, las demandas y necesidades de los habitantes de este país coinciden en gran medida con las de los españoles.

Al igual que los españoles, los argentinos generalmente son personas orientadas a la familia. Las relaciones cercanas y personales son muy valoradas, por lo que es importante nutrirlas a la hora de realizar negocios.

Otros puntos en común es que tanto los argentinos como los españoles son considerados personas abiertas, cordiales y muy amantes de la vida social. Por lo que es muy común que lleven a sus invitados a eventos sociales, almuerzos, cenas, etcétera y que compartan tiempo con sus familias, amigos y pareja. Este punto también contribuye positivamente a la viabilidad del proyecto de implantación de 100 Montaditos, ya que la vida social de ambos países es similar.

Para concluir, abordar que es un aspecto clave la presencia de argentinos residentes en España y de españoles en Argentina, que puedan llegar a identificarse con la marca. Según datos de los respectivos Institutos de Estadísticas de cada país. No es un tema menor que la mayor proporción de extranjeros residentes en Argentina sean españoles y la mayor proporción de extranjeros residentes en España sean argentinos.

4.1.4 Demanda en el sector de la restauración

A los fines del caso práctico, es pertinente destacar que el mercado objetivo para la franquicia de 100 Montaditos se sitúa en

jóvenes y familias por lo que los indicadores demográficos del país, confeccionados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de la República Argentina (INDEC), muestran un panorama alentador, ya que la mayor cantidad de población de Argentina se considera joven. En suma, los grupos de edad con más población coinciden con los clientes potenciales de la franquicia.

Por otro lado, los consumidores actuales se encuentran interesados en una experiencia de consumo más allá del producto en sí. Es decir que los clientes no se limitan al consumo del producto, sino que también se interesan por la imagen y estética del local. En relación a ello, 100 Montaditos ha sabido identificar esta tendencia de mercado global (que también se hace presente en Argentina) y ha actuado en consecuencia para acompañarla.

En conclusión, las condiciones demográficas, las tendencias de mercado y los hábitos de consumo del mercado argentino se corresponden con el tipo de consumidor al que 100 Montaditos apunta y a lo que esta firma puede ofrecerle.

4.1.5 Competencia en el sector de la restauración

El sector gastronómico argentino ha estado creciendo enormemente en el país durante la última década. Se trata de un mercado caracterizado por la masividad y heterogeneidad en la oferta, en el que los restaurantes y cafeterías son los principales actores, ofreciendo una amplia variedad de opciones para todos los gustos.

El análisis de este aspecto se reducirá a aquellas firmas que competirían directamente con 100 Montaditos. Si bien el producto estrella (el montadito) no se ofrece en ninguna de ellas, se consideran cadenas de comida rápida igualmente por lo que se tienen en cuenta para

el análisis. Actualmente, las opciones más elegidas por los inversores del sector de la restauración son justamente franquicias de comida rápida, hamburgueserías y cervecerías artesanales². En particular, esta primera categoría experimenta un crecimiento exponencial iniciado en los últimos años, ya que se corresponde con el surgimiento de nuevas propuestas y cambios en las preferencias de los consumidores, como los mencionados en el epígrafe anterior.

Además, la inestabilidad económica del país también ha influido para el desarrollo de las franquicias de comida rápida. Esto lleva a que los locales se inclinen por trabajar con bajo coste y adoptar procesos típicos de las cadenas de comida rápida, por ejemplo, eliminando el servicio de mesa. Por otro lado, desde el lado de la demanda, los clientes optan por este tipo de locales de restauración por ofrecer precios más asequibles. Esto constituye un punto a favor para el proyecto de implantación de 100 Montaditos, por lo que aún ante la inestabilidad económica que sufre el país, sería un negocio con posibilidades de éxito.

Los actores del mercado y potenciales competidores de 100 Montaditos son empresas locales e internacionales. Dentro de los internacionales se destacan: McDonald's, Burger King, KFC y Subway. En lo que respecta a las ofertas argentinas se encuentran Dean and Dennys, Burger 54, Beto's Lomitos y Mostaza. Todas ellas se han expandido por el territorio utilizando la figura de franquicia.

Como puede apreciarse, si bien hay varios competidores con fuerte presencia en el sector, ninguno ofrece un producto ni una experiencia similar a la de 100 Montaditos, lo que supone

2. Portal Comunicae (17 de abril de 2023). Las franquicias de comida rápida lideran el sector restauración. https://comunicae.es/notas-de-prensa/las-franquicias-de-comida-rapida-lideran-el_1

una gran oportunidad ya que podrá proponer una idea innovadora dentro del sector, pero sumándose a la tendencia creciente de locales de comida rápida rentables.

4.2. *Análisis interno*³

4.2.1. *Historia, tamaño, experiencia operativa y motivación para la internacionalización*

El primer restaurante de 100 Montaditos nace en el año 2000, en España, concretamente en una pequeña playa de Islantilla, Huelva, de la mano del empresario sevillano José María Fernández Capitán. La recepción del público es inmediata y en un corto plazo el negocio comienza a crecer. En 2003 se abre el primer restaurante en Madrid y, al año siguiente, se constituye el Grupo Restalia. La creación de este grupo se hace necesaria para dar cobertura y un marco legal al modelo de franquicias dentro del país y para acompañar el ritmo de expansión, logrando alcanzar la inauguración de 30 restaurantes en un año.

En los años siguientes, la empresa continúa creciendo y posicionándose en el mercado. En líneas generales, su desempeño exitoso para posicionar en forma tan veloz a la marca se debía a que ofrecía un producto sencillo, con buena materia prima y a un único precio. Se trataba de un concepto revolucionario, de operativa fácil, con ingredientes muy españoles y con una gran variedad, características en las que se profundizará en el siguiente apartado.

El concepto revolucionario no se detiene y en 2008, en plena crisis económica, 100 Montaditos lanza “Euromanía”, una promoción que logra cambiar los hábitos de consumo de los españoles, atrayendo a los clientes a concurrir los miércoles, una actividad poco usual.

La gran aceptación por parte del público fue desde sus inicios y sigue siendo tal, que actualmente la franquicia 100 Montaditos tiene más de 400 restaurantes operativos en España y más de 50 en países como Italia, Portugal, Estados Unidos, México, Guatemala, Colombia, Chile, República Dominicana, Panamá, Paraguay, etcétera.

En líneas generales, la historia y experiencia operativa de la empresa cumplen con las expectativas necesarias a la hora de internacionalizarse mediante franquicias. En cuanto al impacto de las restricciones por la enfermedad del Coronavirus, es cierto que la pandemia ha influido en cierre de locales de restauración en el país y ha tenido más impacto en pequeños franquiciados que no han podido resistir las fuertes restricciones para proteger la salud de los ciudadanos. Por su parte, los grupos organizados con redes propias han podido recurrir a sus mayores capacidades de resiliencia para sostener su modelo de negocio (Mota, 2023).

4.2.2 *Recursos y capacidades clave: activos tangibles e intangibles*

Avanzando en el análisis interno, la siguiente característica a considerar se trata de los recursos y capacidades clave del negocio. Podemos dividirlos en dos grupos: activos tangibles e intangibles:

Activos tangibles:

- *Mono producto:* Si bien actualmente hay otras opciones en la carta, el producto principal sigue siendo el montadito y es aquel que le da identidad al nombre de la marca.

- *Variedad de ingredientes:* el concepto del negocio se basa en combinar la idea de un mono producto que es ofrecido a bajo precio, pero con múltiples variables. El gran número de opciones convierte en un ritual el momento de elección del pedido por parte del cliente y

3. La información y los datos tomados del sitio web oficial de la empresa (<https://spain.100montaditos.com/es/>).

en un rasgo distintivo de la experiencia de consumo. Puede verse el potencial estratégico que tiene esta idea de brindar una gran variedad de productos, que conduce, en primer lugar, a consumir mayor cantidad de lo que consumiría si fuesen bocadillos más grandes y, en segundo lugar, a repetir la experiencia de compra, para probar otra variedad.

- *Mobiliario y decoración*: la ambientación andaluza contribuye a la creación de una imagen de marca. El mobiliario y el diseño de los locales es funcional a la modalidad y experiencia de consumo, contribuyendo a la creación de un ambiente de ocio.

Activos intangibles

- *Imagen de marca*: En relación con lo expresado anteriormente, el mobiliario y la decoración se combinan de manera tal de conservar los símbolos clásicos que transmiten fortaleza, solidez, confianza y calidez, pero los presenta en una versión más elegante y adaptada a los nuevos tiempos. Este aspecto debe poder replicarse en las franquicias de todo el mundo y no debe ser descuidado, para que no existan riesgos de degradación de marca ya que ésta constituye un rasgo muy importante del negocio.

- *Experiencia de consumo*: La forma original y divertida de realizar los pedidos consiste en que los clientes rellenen un formulario con su elección y lo presenten en el mostrador. Luego son llamados por su nombre mediante megafonía para retirar el pedido. Esta modalidad resulta atractiva para el cliente ya que lo hace parte del proceso, personalizando su servicio, y disminuye los costes de la empresa, dinamizando los tiempos y eliminando el servicio de mesa.

- *Estrategia de promoción*: Éste ha sido un rasgo característico del negocio, con la introducción del concepto del mono precios en el

sector de la restauración y mediante la campaña “Euromanía”. Actualmente, los domingos y miércoles son los días de su promoción especial ‘Euromanía’ con los productos de su carta a 1€.

- *Innovación*: su concepción de negocio basa en poner en marcha conceptos llamativos y disruptivos, que capten la atención del consumidor y lo conviertan en cliente habitual.

4.2.3. Ventajas competitivas y claves de éxito de 100 montaditos

Los activos tangibles e intangibles explicados anteriormente han contribuido al desarrollo de ventajas competitivas de la empresa. Esto nos lleva a la última variable a analizar desde la perspectiva del análisis interno que son justamente estas características que lo diferencian del resto de las propuestas del mercado y contribuyen a su éxito y rentabilidad. Se considera que 100 Montaditos ha logrado afianzarse como un negocio exitoso porque se supo adaptar a las tendencias actuales de consumo en el sector de la restauración. Para ello se presenta la siguiente tabla (Tabla 2) que enumera cómo mediante los activos tangibles e intangibles que se mencionaron en el apartado anterior, la empresa ha logrado crear ventajas competitivas que se convirtieron en las claves de su éxito, al responder a las tendencias de mercado.

4.3. Relación franquiciado argentino y franquiciador español

Tomando como eje la división de esta perspectiva que ya se hizo en la parte teórica del trabajo, se puede distinguir:

Compatibilidad de criterios de asociación: Tal como se presentó en el marco teórico, la compatibilidad de criterios entre las partes es la base para que el acuerdo prospere. En este sentido, el grupo Restalia como franquiciador, buscará un franquiciado argentino que pueda

Tabla 2. Ventajas competitivas de 100 Montaditos

Tendencias de consumo y exigencias	Respuesta de 100 Montaditos con sus ventajas competitivas
Personalización de servicio	- Autoservicio
	- Se llama al cliente por su nombre mediante megafonía
	- Variedad de montaditos para adaptarse a todos los gustos
Patrones saludables de alimentación	- Opciones vegetarianas
	- Calidad
	- Oferta libre de gluten
Importancia de la experiencia al consumir el producto	- Experiencia de consumo original
	- Ambiente: mobiliario y decoración
	- Imagen de marca: cultura andaluza
	- Atención al cliente
	- Combinación de ocio con gastronomía
Exigencia de la inmediatez	- El cliente recoge el pedido cuando está listo, sin esperar a que el camarero lo traiga.
	- Producto sencillo

Fuente: elaboración propia.

aportarle conocimiento de este mercado. Considero que el franquiciado, por su parte, deberá conocer la marca, sentirse identificado con sus valores y al menos haber sido cliente en alguna ocasión. Dado el dinamismo con el que opera la firma, el socio ideal debe involucrarse con el negocio, tener un perfil volcado al servicio, capacidad de aprender y adaptación al cambio.

La comunicación como base para una relación de confianza y compromiso mutuo: En lo referido al caso, es un detalle no menor que el franquiciado argentino y el franquiciador español comparten el idioma y varias características culturales, como las ya analizadas. Esto nos conduce a que sea menos engorroso el intercambio de información y la resolución cooperativa de problemas. En definitiva, existe, ciertamente, una identidad cultural común que permite una enorme proximidad y familiaridad a la hora de hacer negocios y de conformar acuerdos como el de franquicias.

Empoderamiento del franquiciado: Un mayor empoderamiento permitirá que las ten-

dencias de consumo de Latinoamérica (y en especial de Argentina) que no sean similares a las españolas, puedan ser correspondidas con el servicio ofrecido en este país. Por otro lado, el empoderamiento otorgará celeridad en la toma de decisiones, lo que se hace necesario en contextos como el de Argentina. Por ejemplo, si la situación económica es diferente a la de España, indudablemente se deberán tomar decisiones diferentes. Estos aspectos se relacionan con la incertidumbre ambiental y la incertidumbre conductual, que entran en juego en las franquicias internacionales.

Desde el marco institucional de ambos países se ha avanzado para posibilitar y potenciar las asociaciones de franquicias entre españoles y argentinos. Puntualmente, la Asociación Española de Franquiciadores (AEF) y la Asociación Argentina de Marcas y Franquicias (AAMF) en 2018 han formalizado un acuerdo de colaboración para promover diversos actos y eventos que permitan aumentar los vínculos entre los socios que integran ambas asociaciones.

4.4. Integración de las perspectivas para la adopción de un modo de gobierno

Para llegar a la sugerencia final en cuanto a la adopción de un modo de gobierno para la implementación de una franquicia de 100 Montaditos en Argentina, se tomará como referencia las condiciones del país y de la empresa en relación a las hipótesis planteadas en la Tabla 1, que nos inclinan por modos más altos o más bajos de gobierno.

Ante una alta incertidumbre de los factores político-económicos del país caracterizados por un alto nivel de riesgo y volatilidad económica, nos inclinamos por modelos de control más bajos, como la franquicia maestra. De esta forma el franquiciador podrá implantarse en el país, pero, con una menor inversión financiera y enfrentándose a un menor riesgo que mediante una franquicia directa. La legislación argentina y el mercado de franquicias han demostrado una experiencia considerable en esta modalidad de expansión de negocios, lo que nos lleva hacia modos de control bajos, que, ante la existencia de un marco legal, pueden desarrollarse fluidamente.

Si bien existe un nivel de competitividad considerable en el sector, el producto que ofrece 100 Montaditos actualmente no lo ofrece ninguna de las cadenas de comida rápida, por lo que la competitividad es intermedia. No obstante, a la hora de elegir un tipo de gobierno u otro, se recomienda inclinarse por modos de control más bajos, con empoderamiento del socio local para que este pueda gestionar los recursos tangibles e intangibles del negocio, potenciándolos para diferenciar la propuesta de 100 Montaditos del resto de los competidores y disminuir la influencia de la competitividad.

La considerable distancia geográfica entre España y Argentina lleva a adoptar sistemas de control más bajos, como la franquicia maestra.

Sin embargo, la cultura argentina es similar a la española, ya que comparten hábitos de consumo y estilos de vida. En efecto, cercanía cultural nos permite optar por sistemas de control más altos, como la franquicia directa.

En resumen, desde la perspectiva del análisis externo, el país destino y sus características influyentes en el proyecto, nos inducen (excepto por la distancia cultural) a adoptar modos de gobierno bajos.

Por otro lado, la perspectiva del análisis interno, que nos centra en las características de la empresa y nos presenta un escenario en donde el riesgo de degradación de marca es alto, así como también la intangibilidad de los activos específicos. En consecuencia, la adopción de modos de control más altos, como podría ser la franquicia directa, sería la opción más lógica.

En tercer lugar, el análisis del caso práctico desde la perspectiva relacional, indica que la incertidumbre conductual podría llegar a ser considerable por lo que sería propicio adoptar modos de control más bajos, que requieran menos compromiso de recursos por parte del franquiciador y que reduzcan los comportamientos oportunistas que deriven en problemas de agencia.

En otras palabras, la distancia geográfica y la incursión por primera vez en el país aumentará incertidumbre conductual, que es considerable. La franquicia maestra permite que el socio local pueda reaccionar a los cambios ambientales si posee los derechos de decisión apropiados. Una de las ventajas de transferir más derechos de decisión a los socios locales mediante la utilización de modos de control más bajos como la franquicia maestra es que se reduce el riesgo de oportunismo. Con la franquicia maestra, los franquiciados asumen mayores riesgos financieros que en la franquicia directa y crean un mayor compromiso

e involucramiento con el éxito del negocio, siendo los responsables de la expansión de la firma en el país, teniendo el deber de dirigir, desarrollar el concepto y buscar nuevos franquiciados locales. En conclusión, se orientará hacia comportamiento cooperativo opuesto al oportunista, reduciendo los problemas de agencia en los que deriva la incertidumbre conductual.

Habiendo analizado eso, se sugiere la adopción de la franquicia maestra como modo de gobierno en el marco de la implantación de una franquicia de 100 Montaditos en Argentina.

Esta decisión se basa en que dos de las tres perspectivas se inclinan por una modalidad de bajo control, que viene acompañada por un menor involucramiento del franquiciador en las distintas unidades que desarrolla y, en consecuencia, le exige un menor compromiso de recursos financieros por lo que el riesgo en el que incurre es menor.

A fin de no descuidar los aspectos a los que se refiere el análisis interno como el riesgo de degradación de marca y la intangibilidad de los activos, se puede incurrir en mayores costes de capacitación, monitoreo y supervisión de los franquiciados. Otra herramienta podría ser la delimitar el empoderamiento de los socios locales a fines de proteger la marca y la homogeneidad de la oferta global, dejando por escrito mediante documentos legales y manuales específicos, el grado de poder de toma de decisiones que cada uno de los agentes de la red posee junto con los procedimientos para tomarlas.

Sin embargo, el riesgo económico y político es en este caso más influyente y menos remediable que el riesgo de degradación de marca. Es por tal motivo que se recomienda la adopción del modo de control más bajo: la franquicia maestra. Esta modalidad se ajusta al

caso práctico en donde hay una oportunidad de mercado, pero también hay un alto riesgo económico en el cual incurrir.

5. Conclusiones

A lo largo del trabajo se ha logrado comprender la naturaleza de la franquicia como modalidad de negocios y su potencial para la internacionalización empresarial, suponiendo un modo de entrada de bajo nivel de riesgo para el franquiciador y una rápida oportunidad de crecimiento para el franquiciado. En suma, la franquicia exige un compromiso de recursos más limitado que otras formas de internacionalización y permite a las empresas reducir la exposición a la incertidumbre en el destino extranjero en el marco del contexto dinámico actual.

Por otro lado, también se ha dejado constancia de que la internacionalización mediante franquicias permite disminuir las distancias culturales y las inversiones que deben hacerse para la investigación del mercado extranjero, así como la adaptación de los productos en todo proceso de expansión transfronterizo. En efecto, la posibilidad de contar con un socio local, el franquiciado, que puede encargarse del negocio en el país de destino y conoce en detalle los gustos y la cultura del lugar, permite disminuir estas dificultades presentes en todo proceso de internacionalización.

También se ha concluido que debe tenerse siempre presente que la franquicia apunta a compartir un modelo de negocios con terceros que lo gestionarán. Por eso se ha hecho hincapié en la importancia de la relación entre las partes, tomando como base la teoría del acuerdo relacional. Es por ello que, en todo proceso de internacionalización de franquicias, posterior al análisis externo e interno, la elección del socio tiene un papel protagonista, en el que hay que detenerse el tiempo suficiente ya que, será la base para su éxito. Más allá

del modelo de negocios y de las condiciones del entorno, para que la franquicia sea exitosa debe crearse entre las partes una relación de confianza y compromiso mutuo y existir una compatibilidad de criterios. Esto permitirá que la imagen de la marca se replique en todas las unidades del mundo.

En lo referido al objetivo del trabajo de analizar la viabilidad comercial de la implantación de una franquicia de 100 Montaditos en Argentina, se han puesto de manifiesto las grandes posibilidades de que este negocio funcione, mediante los soportes de información brindados.

Se ha concluido que, si bien los factores políticos y económicos hacen de Argentina un país complicado para los negocios, las franquicias han logrado convertirse en un sistema que permite el crecimiento y el éxito a pesar de este turbulento contexto. El crecimiento se ha logrado mediante la acción de los organismos locales que han trabajado para su desarrollo, su profesionalización y, en el incentivo para la exportación de franquicias argentinas al mundo. Asimismo, el actual sistema argentino de franquicias se encuentra detalladamente regulado por la legislación, lo que lo convierte en un modelo seguro y confiable para los emprendedores.

Otro dato que apoya la viabilidad comercial del proyecto es la existencia de una considerable presencia de franquicias gastronómicas en relación con el total de franquicias en el país. Esto demuestra cierto nivel de experiencia en el sector, pero con un volumen que se posiciona lejos del punto de saturación del mercado. Además, ninguna de las firmas instaladas actualmente ofrece un producto similar al de 100 Montaditos, lo que supone una oportunidad.

Se ha puesto de manifiesto que las condiciones demográficas, las tendencias del mercado y los hábitos de consumo gastronómicos

argentinos se corresponden con el tipo de consumidor potencial de 100 Montaditos. Del mismo modo, se ha detallado que la vida social, los gustos y los hábitos de consumo de los argentinos muestran similitudes con las de los españoles, haciendo muy pequeña la distancia cultural entre los países. Cabe aclarar que esto es un punto a favor de cara a los consumidores, pero también en lo que refiere a la relación entre las partes.

Otro aspecto que apoya la viabilidad del proyecto es la experiencia de la firma en lo que respecta a la internacionalización en otros países del mundo y particularmente en Latinoamérica. Se ha observado que los consumidores internacionales de países cercanos a Argentina han recibido positivamente al negocio y, sus características pudieron ser replicadas en las distintas unidades de su red global. Además, sus niveles de expansión internacional demuestran la capacidad de adaptación de la firma a mercados extranjeros y la versatilidad de su propuesta, que combina la cocina popular española con las costumbres y tradiciones gastronómicas de cada país en el que se instala.

Por otro lado, la empresa 100 Montaditos ha sabido brindar respuestas a las tendencias de consumo actuales como la personalización del servicio, la adopción de patrones de alimentación saludables, la exigencia de la inmediatez y la priorización de la experiencia de consumo por sobre el producto en sí. Estas características han permitido el crecimiento internacional de la marca y contribuyen también a que pueda seguir expandiéndose por el mundo.

Se ha concluido que la franquicia maestra es el tipo de franquicia que se recomienda para la implantación de 100 Montaditos en Argentina en función de los factores estudiados. Este modo de gobierno permitirá un mayor dinamismo en la comercialización, combinado con un bajo desembolso de capital por parte del franquiciador (preferente ante una economía

altamente variable, como es la de Argentina). A esto se le suma que la franquicia maestra es la modalidad adoptada por la firma para expandirse en el mercado latinoamericano.

En conclusión, se destaca el potencial de la franquicia como vía para la internacionalización, se reconoce la viabilidad comercial del proyecto de implantación de 100 Montaditos en Argentina y se sugiere hacerlo adoptando el tipo de franquicia maestra.

6. Referencias

- Alon, I. (2006). Market conditions favoring master international franchising. *Multinational Business Review*, 14, 67–82. <https://doi.org/10.1108/1525383X200600009>
- Altinay, L. (2006). Selecting partners in an international franchise organization. *International Journal of Hospitality Management*, 25, 108–128. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2004.12.013>
- Altinay, L. & Brookes, M. (2012). Factors influencing relationship development in franchise partnerships. *Journal of Services Marketing*, 26 (4), 278–292. <https://doi.org/10.1108/08876041211237578>
- Altinay, L. & Okumus, F. (2010). Franchise Partner Selection Decision Making. *Service Industries Journal*, 30 (6), 929–946. <https://doi.org/10.1080/02642060802322275>
- Altinay, L., Brookes, M., Yeung, R. & Aktas, G. (2014). Franchisees' perceptions of relationship development in franchise partnerships. *Journal of Services Marketing*, 28(6), 509–519. <https://doi.org/10.1108/JSM-09-2013-0240>
- Aydin, N. & Kacker, M. (1990). International outlook on US-based franchisors. *International Marketing Review*, 7, 206–219. <https://doi.org/10.1108/02651339010143381>
- Baena, V. & Cerviño, J. (2014). International franchising decision-making: A model for country choice. *Latin American Business Review*, 15, 13–43. <https://doi.org/10.1080/10978526.2014.871214>
- Boulay, J, Caemmerer, B, Chanut, O, Magali, C. & Fadairo, M. (2023). It takes two to tango: A taxonomy of franchise success determinants. *International Journal of Retail & Distribution Management*. 51 (6), 807–825. <https://doi.org/10.1108/IJRDM-05-2022-0174>
- Brookes, M. (2014). The dynamics and evolution of knowledge transfer in international master franchise agreements. *International Journal of Hospitality Management*, 36, 52–62. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2013.07.005>
- Combs, J. & Ketchen D., (1999). Can capital scarcity help agency theory explain franchising? Revisiting the capital scarcity hypothesis. *Academy of Management Journal*, 42 (2), 196–207. <https://doi.org/10.2307/257092>
- Doherty, A. M. & Quinn, B. (1999). International retail franchising: An agency theory perspective. *International Journal of Retail and Distribution Management*, 27, 224–237. <https://doi.org/10.1108/09590559910278588>
- Durand, C. & Wrigley, N. (2009). Institutional and economic determinants of transnational retailer expansion and performance: A comparative analysis of Wal-Mart and Carrefour. *Environment and Planning*, 7, 1534–1555. <https://doi.org/10.1068/a4137>
- Evanschitzky, H., Caemmerer, B. & Backhaus, C. (2016). The franchise dilemma: Entrepreneurial characteristics, relational contracting and opportunism in hybrid governance. *Journal of Small Business Management*, 54, 279–298. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12145>
- Gerringer, J.M. (1991). Strategic determinations of partner selection criteria in international joint venture. *Journal of International Business Studies*, 22 (1), 41–61. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490291>
- Hizam-Hanafiah, M, Ghani M.F.A., Isa, R. M, & Hamid, H. A (2023). Critical Success Factors of Franchising Firms: A Study on Franchisors and Franchisees. *Administrative Science*, 13 (1), 8 <https://doi.org/10.3390/admsci13010008>
- Jell-Ojobor, M. & Windsperger, J. (2014). The choice of governance modes of international franchise firms - development of an integrative model. *Journal of International Management*, 20, 153–187. <https://doi.org/10.1016/j.intman.2013.09.001>

- Lafontaine, F. & Oxley, J. E. (2004). International franchising practices in Mexico: Do franchisors customize their contracts? *Journal of Economics y Management Strategy*, 13(1), 96–123. <https://doi.org/10.1111/j.1430-9134.2004.00005.x>
- MacNeil, I.R., (1999). Relational Contract Theory: Challenges and Queries. *Northwestern University Law Review*, 94 (3), 877–908. <http://alliancecontractingelectroniclawjournal.com/wp-content/uploads/2017/04/MacNeil-I.-1999-2000-%E2%80%98Relational-Contract-Theory-Challenges-and-Queries%E2%80%99.pdf>
- Mota, P., (2023). Franquiciados de restauración más organizados y recurriendo a los master. Alimarket: Hoteles y Restauración: Hostelmarket, 271, 38-61. <https://www.alimarket.es/hoteles/revista/edicion/5588>.
- Navarro Sanfelix, G. & Puig, F., 2018. New challenges in franchisor-franchisee relationship. An analysis from agency theory perspective. *Cuadernos de Gestión*, 18 (1), 85-102. <https://doi.org/10.5295/cdg.150610gn>
- Ni, L. & Alon, I. (2010). U.S.-based fast-food restaurants: Factors influencing the international expansion of franchise systems. *Journal of Marketing Channels*, 17, 339–359. <https://doi.org/10.1080/10466669X.2010.512861>
- Ramírez-Hurtado, J., Quattrociocchi, B. and Berbel-Pineda J., (2022). Factors affecting the decision and the degree of the internationalisation of franchises. *European Journal of International Management*, 17 (4), 583-610. <https://doi.org/10.1504/EJIM.2022.123219>
- Rosado-Serrano, A. & Paul, J. (2018). A New Conceptual Model for International Franchising. *International Journal of Hospitality Management*, 75, 179–188. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2018.05.024>
- Rosado-Serrano, A., Dikova, D. & Paul, J. (2018). International franchising: A literature review and research agenda. *Journal of Business Research*, 85, 238-257. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2017.12.049>
- Taylor, S. (2000). Hotels. In: Lashley, C., Morrison, A. (Eds.), *Franchising Hospitality Services*. Butterworth Heinemann, Oxford, pp. 170-191. <https://doi.org/10.1016/B978-0-7506-4772-4.50012-8>
- Trillo, M., León, C., & López, R., (2022). The importance of dynamic capabilities in the reformulation of an innovative competitive advantage. Case study of Cordoba technology companies. *Revista de Estudios Andaluces*, 43, 125-143. <https://doi.org/10.12795/rea.2022.i43.07>
- Windsperger, J. (2004). Centralization of franchising networks: Evidence from the Austrian franchise sector. *Journal of Business Research*, 57, 1361-1369. [https://doi.org/10.1016/S0148-2963\(03\)00068-7](https://doi.org/10.1016/S0148-2963(03)00068-7)

Población Extranjera Residente En España. ¿Cuántos son y de donde han venido? 1940-2020

Foreign Resident Population In Spain. How many are there and where did they come from? 1940-2020

Susana Cortés Rodríguez

Universidad Nacional de Educación a Distancia - UNED (España)
scortes@cee.uned.es

Resumen

En países como España, que afrontan un proceso grave de envejecimiento de la población como consecuencia de la baja natalidad y de la esperanza de vida cada vez más alta, la inmigración es un factor muy relevante para la permanencia del Estado de Bienestar. La población extranjera ha sido ampliamente estudiada en sus aspectos laboral, demográfico y vivienda, por lo que en este artículo se abordará el tema respecto de su análisis cuantitativo a lo largo del tiempo, más de 80 años, insistiendo básicamente en su número y nacionalidad, y con la característica común de ser, "población extranjera residente". Igualmente se verán las causas de su incorporación, fundamentadas básicamente en razones económicas, cercanía lingüística, clima y calidad de vida. Se verá la distribución por continentes y como las distintas nacionalidades han ido cambiando a lo largo de los años, aumentando algunas en determinados momentos económicos y sociales y sustituyendo a otras nacionalidades por distintas causas.

Palabras clave: Población, extranjeros, residentes, países, continentes.

Clasificación JEL: F22

Recibido: 17/05/2023

Aceptado: 15/09/2023

Abstract

In countries such as Spain, which is facing a serious process of population aging as a result of the low birth rate and increasingly higher life expectancy, immigration is a very important factor for the permanence of the Welfare State. The foreign population has been extensively studied in its labor, demographic and housing aspects, so this article will address the subject with respect to its quantitative analysis over time, more than 80 years, insisting basically on its number and nationality, and with the common characteristic of being a resident foreign population. We will see the distribution by continents and how the different nationalities have been changing over the years, increasing some at certain economic and social moments and replacing other nationalities for various reasons.

Keywords: Population, foreigners, resident's countries, continents.

JEL Classification: F22

Received: 17/05/2023

Accepted: 15/09/2023

1. Introducción

Cualquier estudio sobre la población extranjera en España tropieza con la enorme barrera que implica el establecimiento de una definición concreta y constante en el tiempo, del propio concepto de “población extranjera”. Extranjero, transeúnte, residente temporal, residente permanente, por trabajo, por investigación, por estudios, residente, etc.

Diferentes organismos han realizado y/o realizan estadísticas de la inmigración, lo que desde 1995 dan lugar a numerosos estudios sobre multitud de aspectos relacionados con la misma. Iglesias, Llorente y Moreno (2008) lo hacen sobre la incidencia en el mercado de trabajo y Arango (2004) sobre los posibles impactos demográficos en la población.

A lo anterior deberán sumarse las distintas fechas de publicación, trimestral o bianualmente y en unos casos a 1 de enero, o 1 de julio y en otros a 31 de diciembre, y ello unido a las distintas leyes de extranjería y sus consiguientes cambios en la política de inmigración en España (Relaño, 2004). Por ello, el objetivo es el estudio del número de inmigrantes a lo largo del tiempo, abordado metodológicamente según las leyes con las que distintos organismos definen el concepto de inmigración.

Definimos Población extranjera residente como: Aquellas personas que en el momento de la entrevista tienen establecida su residencia habitual en un determinado ámbito geográfico de España, entendiéndose por esta, el lugar donde una persona pasa los periodos diarios de descanso. Y ello teniendo en cuenta que la RAE, define como inmigrante en su primera acepción “a la persona que llega a un país extranjero para radicarse en él” por lo que no se consideran inmigrantes a los nacionales regresados al país. Así, extranjeros residentes serán: a) Los así definidos en el Reglamento

763/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo sobre Censos de Población y Vivienda y en el Reglamento 1260/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo sobre estadísticas demográficas europeas INE (Instituto Nacional de Estadística). b) Aquellos que, según la definición anterior, hubieran residido habitualmente en la misma circunscripción territorial por un periodo continuado de al menos doce meses. c) Aquellos que, según lo anterior, hubieran establecido su residencia habitual en la misma hace menos de doce meses, pero tuvieran intención de permanecer en ella al menos un año.

2. Origen de los datos.

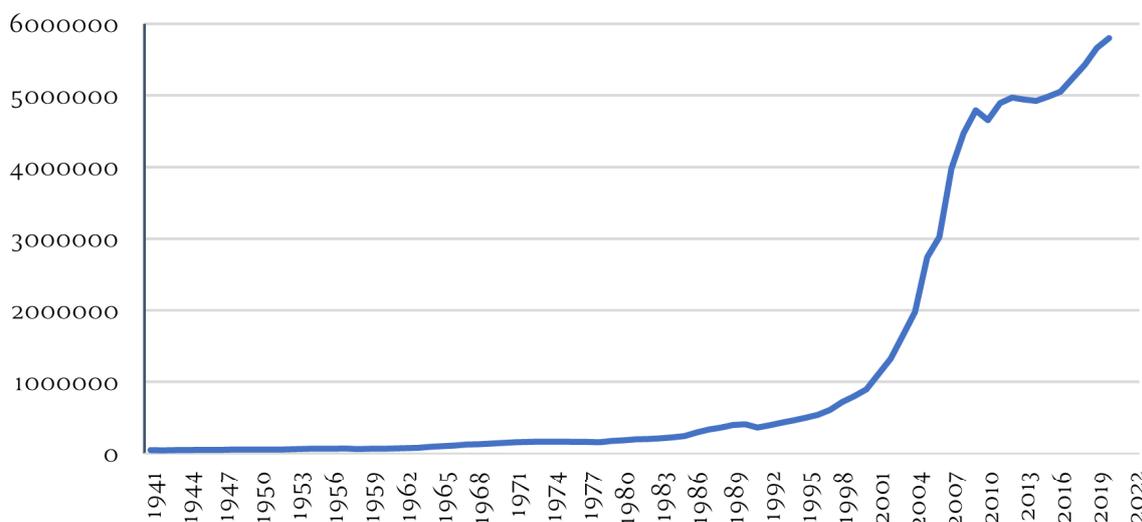
Los datos de los años 1940 y 1941 y provienen del Boletín Mensual de Estadística sin que se hayan podido obtener más que como totales, sin ningún tipo de desagregación para ellos.

A partir de 1942, y hasta 2002, los datos pertenecen a la rúbrica “Extranjeros residentes en España”. Clasificación por nacionalidad en 31 de diciembre del Fondo documental del Instituto Nacional de Estadística, por la Delegación del INE en el Ministerio de Asuntos Exteriores y sobre datos facilitados por la Dirección General de Seguridad, (Anuario del INE de 1943).

A partir del anuario del INE de 1987, la fuente de información es el Ministerio del Interior, Dirección General de la Policía. En este punto, años 1999, 2000 y 2001 los Anuarios de Estadística dejan de publicar la serie anteriormente citada. Este ha sido el mayor problema a lo largo de todo el trabajo, ya que no cuadraban las cifras en el empalme de los datos de principio del siglo XXI.

Afortunadamente se ha encontrado una fuente distinta a la utilizada hasta ese período,

Figura 1, Población extranjera residente (total) 1940-2022



Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE), Ministerio del Interior, Dirección General de Seguridad, Dirección General de la Policía, Ministerio de Inclusión Seguridad Social y Migraciones.

que mantiene y prolonga exactamente los datos de la serie anterior. Se trata de la serie publicada por el Ministerio de Inclusión Seguridad Social y Migraciones, Secretaría de estado de Migraciones. Hasta 2006 como, “Extranjeros con tarjeta o permiso de residencia en vigor” y en adelante y hasta 2020, “Extranjeros con certificado de registro o tarjeta de residencia en vigor”.

Ambas series y hasta 2010, se publican cuatro veces al año en los días finales de los meses de marzo, junio, septiembre y diciembre. En adelante y hasta 2019 solo se publican en final de junio y diciembre siendo estos últimos datos los que permiten la continuidad con la ya iniciada serie del Ministerio del Interior. Los datos de 2010 en adelante se desagregan según el régimen, comunitario o general, y en lo relativo a Europa según los miembros de la Unión Europea y por primera vez los de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) y el resto de Europa. En cualquier caso, el Ministerio del Interior, en su anuario y de 1989 a 2020, corrobora los datos anteriores y permite comprobar su coincidencia con los obtenidos por distintas fuentes. Ello así, las series obte-

nidas incorporan los datos¹ de 45 nacionalidades distintas desde 1940 hasta 2020.

Aquellos países con residentes de unas pocas unidades y que incluso en algunos casos, no se mantienen en el tiempo, se han considerado en general de poco interés por lo que en lo que sigue vamos a abordar el estudio desde el ámbito de los 5 continentes.²

En cada caso en cuatro bloques de 20 años, que a nuestro entender proporcionan una clara idea de la progresión de la inmigración en España tanto cuantitativamente como desde el punto de vista de su fisonomía (Arango 2002).

3. Población total de España

Cualquier análisis de los datos anteriores, implican su contraste con los de la población total de España derivados de los distintos

1. Obviamente, no todos los países todos los años.

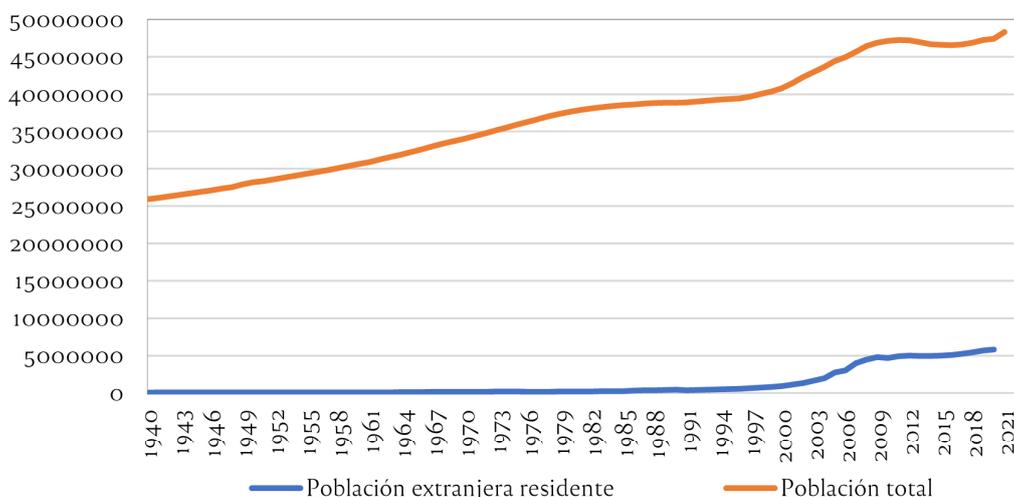
2. Con la salvedad del continente americano que se ha subdividido como, América (EE.UU. y Canadá) e Iberoamérica.

Tabla 1 Población extranjera residente (total) 1940-2020.
Las tablas de datos se indican en bloque de 10 años.

1940	26947	45043	43409	47127	47341	49230	50297	53181	54170	55359
1950	56517	58112	57967	59483	63470	66041	67041	68320	61310	63788
1960	64660	68440	74800	80289	90683	99582	110301	122863	130744	139347
1970	148400	154674	159122	164078	166067	165039	159249	161912	158347	173733
1980	183422	198042	200911	210330	226470	241971	293208	334934	360032	398149
1990	407647	360655	393100	430422	461364	895720	1109060	1324001	1647011	1977291
2000	2738932	3021808	3979014	4473499	4791232	2738932	3021808	3979014	4473499	4791232
2010	4656818	4891738	4971070	4943627	4925089	4982183	5053887	5237710	5424781	5663348
2020	5800468									

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE), Ministerio del Interior, Dirección General de Seguridad, Dirección General de la Policía, Ministerio de Inclusión Seguridad Social y Migraciones

Figura 2. Población extranjera residente y población total de España . 1940/2022



Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE), Ministerio del Interior, Dirección General de Seguridad, Dirección General de la Policía, Ministerio de Inclusión Seguridad Social y Migraciones

Anuarios del INE población de derecho³ a 1 de julio de cada año ya que no hay continuidad con los datos del padrón, referidos a 31 de diciembre. No se han incluido, las distintas posesiones en África, aunque sí Ceuta y Melilla. Los datos de España se han extrapolado por promedios para fecharlos a 31 de diciembre.

3. Hasta 1997, los datos de Turquía se encuentran incluidos en Asia, no obstante, en este trabajo se han incorporado como pertenecientes a Europa.

Obtenida la serie del total de extranjeros del resto del mundo y vista la incidencia, estudiada por otros autores, en el incremento de la población, su posible conexión con la crisis económica, (Martínez, Golias, 2014), o la forma y cuales podrían ser los futuros flujos de llegadas de inmigrantes (Alloza, Brindusa, Vázquez 2009), procederemos a diseccionar los datos, por continentes, excepto para el americano en el que hemos separado, EE. UU.

Tabla 2. Población de España a 31 de diciembre (millones de personas).

1940	25,928	26,08	26,284	26,49	26,698	26,907	27,117	27,33	27,544	27,911
1950	28,204	28,355	28,594	28,835	29,079	29,324	29,572	29,821	30,073	30,391
1960	30,663	30,904	31,247	31,585	31,912	32,268	32,651	33,044	33,402	33,721
1970	34,046	34,406	34,788	35,172	35,556	35,938	36,317	36,687	37,031	37,343
1980	37,628	37,875	38,073	38,242	38,396	38,519	38,627	38,723	38,792	38,841
1990	38,871	38,91	39,003	39,128	39,242	39,34	39,432	39,665	40,027	40,35
2000	40,808	41,477	42,277	42,957	43,653	44,408	44,954	45,679	46,451	46,883
2010	47,105	47,227	47,197	46,95	46,697	46,59	46,564	46,647	46,874	47,238
2020	47,394									

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE), Ministerio del Interior, Dirección General de Seguridad, Dirección General de la Policía, Ministerio de Inclusión Seguridad Social y Migraciones.

y Canadá por un lado e Iberoamérica por otro. Consecuentemente vamos a incorporar los datos desagregados de: Europa, África, Iberoamérica, América (EE. UU. y Canadá), Asia y Oceanía. Por último, y al objeto de mejorar el análisis respecto de los distintos periodos, se comentarán los cambios más importantes producidos en las series cada 20 años.

Población de España “versus” población extranjera total.

Entre 1940-1960 la población extranjera respecto de la población de España, se duplica pasando de 26.947 (0,0103% del total de la población española) a 64.660 es decir 0,021% del total. En particular, el número de residentes extranjeros se duplica al acabar la guerra civil pasando de 26.947 a 45.043 para mantenerse con un escaso crecimiento en los siguientes años alcanzando 63.788 en 1960 sin que se perciba cambio como consecuencia del Plan de desarrollo de 1956.

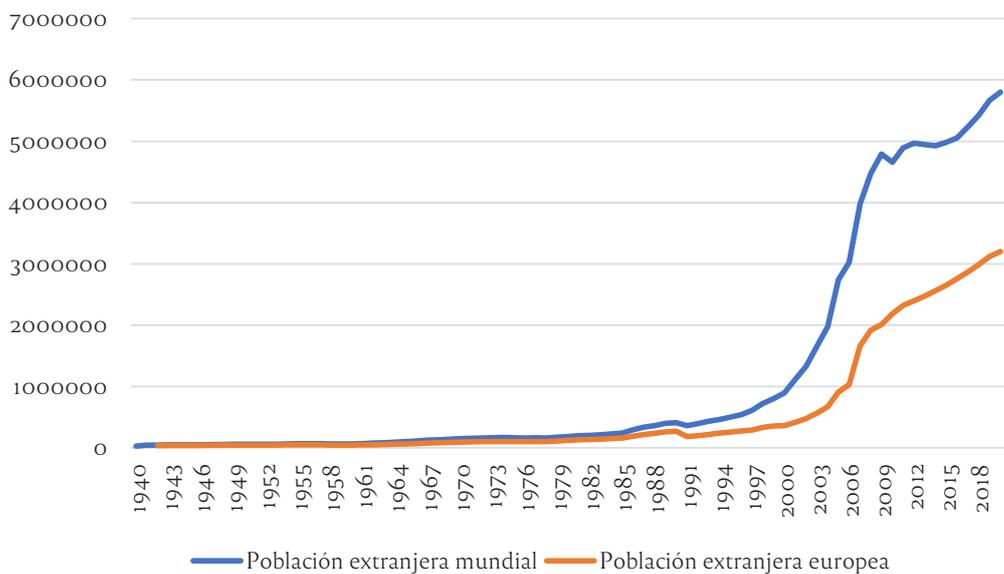
Entre 1960-1980 se pasa de 64.660 a 183.422, (0,048% de la población española). Los primeros diez años del periodo duplican

el número de extranjeros mientras que en los diez años siguientes el incremento es de poco más de 30.000 residentes, sin duda como consecuencia de las dos crisis del petróleo. La implantación de la democracia con la Constitución de 1978 estabiliza los datos con algún mínimo descenso en los años 1975, 1976 y 1978.

Entre 1980-2000 se pasa de 183.422 a 2.738.932 (0,067% de la población española). El crecimiento de los extranjeros residentes en los 10 primeros años del periodo duplica su número que pasa de 183.422 a 398.149 con un salto importante de más de 50.000 unidades, como consecuencia del tratado de adhesión a la UE y la plena incorporación el 1 de enero de 1986. En el periodo del año 1990 al 2000 y hasta el año 1995 la población extranjera se mantiene en torno a los 400.000 para quintuplicarse en los 5 años siguientes con el fin del gobierno socialista, alcanzando en 1999 un total de 1.977.291.

Entre 2000-2020 se pasa de 2.738.932 a 5.800.468 (12,23% de la población española). En los diez primeros años de este periodo el

Figura 4.1 Población extranjera residente en España con nacionalidad europea



Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE), Ministerio del Interior, Dirección General de Seguridad, Dirección General de la Policía, Ministerio de Inclusión Seguridad Social y Migraciones

incremento se detiene como consecuencia de la crisis de 2008, que ya se había detectado antes pues los números decrecen desde 2005. No obstante, al final de estos diez años, los extranjeros han pasado de 2.738.932 a 4.791.232. Los diez últimos años del periodo incrementan el número en algo menos de un millón, de 4.658.818 a 5.800.468.

Es inevitable preguntarse si se mantendrá la tendencia, sus efectos sobre el mercado de trabajo (Iglesias, Llorente, 2008) y su implicación demográfica y en el envejecimiento de la población, (Arango, 2004). En resumen, se produce un constante crecimiento entre (1940-2020) con la excepción de los años 1975, 76 y 78 (instauración de la democracia) y 1991 al 1993 (crisis del petróleo).

4.1. Europa

En un principio, (años 40), se citan cada uno de los distintos países del continente europeo, incluyendo los países del Este. A partir de 1992, se citan datos para “Antigua URSS” y Antigua Yugoslavia”. En 1998 se desagregan como UE (28) y posteriormente como UE,

AELC y “otros Europa”. Ya en 2007 y hasta nuestros días se resumen como “Europa Comunitaria” y “resto de Europa”. Los datos que se aportan son del conjunto del continente sin distinción⁴, con independencia de que en su momento se diseccionen, por su importancia, los de algunos países.

Entre 1942-1960, el mayor número de extranjeros (10.518) proviene de Portugal, y significa el 24,23% del total ubicándose en Andalucía, Extremadura y Galicia. Le siguen, Alemania, (7.074) 16,3%, Francia (6.871) 15,83%, Italia (4.722) 10,88% y Reino Unido (2.510) 5,78%. Figuran, además, Bélgica, Bulgaria, Dinamarca, Grecia, Hungría, Irlanda, Noruega, Países Bajos, Países Bálticos, Rumanía, Suecia, Suiza, Turquía, U.R.S.S. y Yugoslavia. Su residencia dentro de España se centra en Barcelona 25,9% y Madrid 15,01%.

Entre 1960-1980 las proporciones se mantienen. Portugal incrementa su participa-

4. Hasta 1997, los datos de Turquía se encuentran incluidos en Asia, no obstante, en este trabajo se han incorporado desde el principio como pertenecientes a Europa.

Tabla 4.1 Extranjeros residentes del continente europeo

1940			35477	38461	38137	39179	40120	41541	41738	42582
1950	42915	43781	43964	44474	46672	48556	49041	49536	44415	45324
1960	45151	45867	48295	51703	56930	62358	69385	77836	83181	88080
1970	93592	96778	98909	100840	101907	102880	99758	102725	102659	110495
1980	119569	130392	133338	140095	149028	158211	188528	216115	234036	259474
1990	270022	180446	197790	218397	238507	255702	274081	289495	330528	353556
2000	361437	414555	473514	563780	667775	906461	1028678	1661245	1917069	2007633
2010	2184699	2322031	2400142	2473385	2560408	2654473	2755919	2868768	2988513	3116554
2020	3200501									

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE), Ministerio del Interior, Dirección General de Seguridad, Dirección General de la Policía, Ministerio de Inclusión Seguridad Social y Migraciones

ción (14.798) 32,77%, y la mantienen, Alemania (7.759) 17,18%, Francia (7.666) 16,97%, Italia (5.505) 12,19% y Reino Unido (3.113) 6,89%. Aparece Suiza (2.034) 4,5%, y desaparece Bulgaria. Respecto de la residencia, tanto Barcelona 30,65% como Madrid 16,74%⁵ mantienen básicamente su participación.

Entre 1980-2000 Portugal sigue siendo el país con mayor número de extranjeros (24.094) pero su importancia relativa cae hasta el 20,14%. Alemania, (20.878) 17,45%, mantiene su participación, y Francia (16.262) 13,59% e Italia (9.581) 8% la reducen. Reino Unido pasa de 3.113 residentes en 1960, a 12.145 en 1970 y finalmente en 1980 es de 22.678 18,96%. Suiza disminuye hasta el 3,6% y seguirá disminuyendo con el tiempo. Respecto de la residencia, Madrid y Barcelona igualan prácticamente su número (31.710) y (31.987) respectivamente lo que significa un 53,35% del total. Vuelve a aparecer Bulgaria con datos desde 1993.

Entre 2000-2020, los incrementos son muy importantes y en general un 300% mayores que los referidos a 1980. Portugal ha

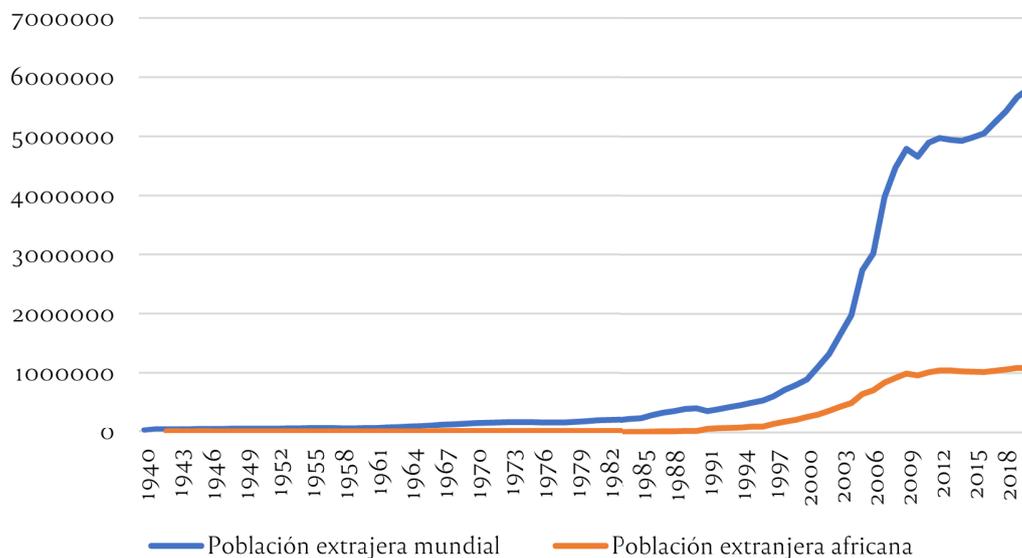
reducido su presencia porcentualmente a casi la mitad, 41.997 (11,61%). Alemania 60.575 (16,75%) se mantiene prácticamente igual porcentualmente, y Francia reduce su participación, 42.316 (11,7%). Tanto Italia 30.862 (8,53%) como Gran Bretaña 73.983 (20,46%) incrementan ligerísimamente su participación. Resaltar la aparición con porcentaje de 4,6% de los Países Bajos y con porcentajes ligeramente superiores al 3%, Rusia⁶, Bélgica y Rumanía. La residencia es ahora de 35.770, en Barcelona y en Madrid 49.366. Ambas capitales solo significan el 23,55% del total es decir prácticamente una tercera parte que en 1980. Es importante destacar los incrementos sufridos por lugares habituales de vacaciones como Las Palmas (21.875), Santa Cruz de Tenerife (23.308) y Alicante (38.173).

En 2020 población extranjera europea residente en España pasa de 361.437 en el año 2000 a 3.200.501 en 31 de diciembre de este año. Portugal con (179.437) ha disminuido hasta el 5,6%, al igual que lo han hecho Alemania (176.772) y Francia (176.488) que significan cada uno el 5,5%. Ahora, Italia (350.981)

5. En este caso los datos están referidos a 1959.

6. En el año 2000 aparece como Federación Rusa.

Figura 4.2 Población extranjera con nacionalidad africana



Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE), Ministerio del Interior, Dirección General de Seguridad, Dirección General de la Policía, Ministerio de Inclusión Seguridad Social y Migraciones

10,96% y Reino Unido (381,448) 11,91% figuran por primera vez con mayor participación y en general, al tratarse de países desarrollados es inevitable la pregunta de si se trata de geronto-inmigración (Duran 2012).⁷

En cualquier caso, el cambio más relevante se produce con Bulgaria y Rumanía que aportaban 5.244 y 10,983 residentes respectivamente, en el año 2000 y lo hacen en 2020 con (200.468) 6,26% Bulgaria y 1.079.726 (33,73%) Rumanía Naturalmente y en ambos casos como consecuencia de su integración en la Unión Europea momento en el que doblaron su número de residentes en España. Respecto de la residencia, Madrid incorpora 574.450 residentes (17,94%) y Barcelona 354.544 (11,07%) y se mantienen con cifras relevantes, Las Palmas (132.047), Tenerife (136.730), Alicante (274.767), Valencia (191.396) y Málaga (226.213).

7. A partir de la Asamblea Mundial de Envejecimiento de 2002, el grupo de Investigación y Envejecimiento en Europa (EURIE) estudió de forma interdisciplinas el fenómeno de movilidad transfronteriza de personas mayores que en 2005 denominaron "geronto-inmigración".

4.2. África

Inicialmente se citan, Egipto y Suráfrica y un apartado "otros". En 1955 aparece Marruecos, que había permanecido en el apartado "otros". Los dos primeros, se hacen constar ahora como R.A.U. (Egipto) y Unión Sudafricana respectivamente. En la actualidad 30 países aportan cantidades relevantes; Argelia, Egipto, Gambia, Ghana, Marruecos y Senegal. Los residentes por país no alcanzan cien unidades hasta 1960 y habrá que llegar a 1985 para alcanzar las decenas de millar. En 1996 alcanzan los cien mil y en la actualidad por encima del millón.

En el año 1942 el único país de África que aparece es Egipto con nueve ciudadanos registrados, residenciados en Madrid, Barcelona Santa Cruz de Tenerife y anecdóticamente uno en Segovia. Las cifras se mantienen hasta 1947 sobre algo más de la decena, para llegar hacia 1954 con cerca del medio centenar (45). En 1952 aparece Sudáfrica que para 1957 aporta 57 unidades en tanto que Egipto se mantiene en datos por debajo del centenar hasta 1959.

Tabla 4.2 Población extranjera residente con nacionalidad africana

1940			9	10	14	10	10	16	13	22
1950	24	42	43	46	50	78	75	120	51	49
1960	157	152	173	114	591	914	1085	1341	1602	2035
1970	2333	2538	2763	3143	3300	3240	3053	3041	2914	3623
1980	4106	5012	5403	5980	7668	8529	14135	18543	20068	23712
1990	25854	62925	71298	79422	82607	95725	98820	142816	179487	213012
2000	261385	304149	366518	432662	498507	649251	709174	841211	922635	994696
2010	963530	1016022	1048144	1045885	1031612	1027944	1018242	1041513	1061324	1087706
2020	1091449									

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE), Ministerio del Interior, Dirección General de Seguridad, Dirección General de la Policía, Ministerio de Inclusión Seguridad Social y Migraciones

En el año 1960 Egipto se hace figurar como R.A.U. y mantiene básicamente la misma participación. En el año 1962 aparece por primera vez Marruecos para el que se hace mención expresa en nota de pie de página, indicando que en años anteriores sus datos se habían incluido en “sin determinar país”. Porcentualmente los marroquíes figuran en el año 1964 con 410 unidades, muy por encima de los 84 residentes de Egipto. Diez años después (1974) los marroquíes son 2.308 en tanto que Egipto se sitúa en algo más del centenar (158) casi en las mismas cifras que la ahora denominada Unión Sudafricana. Es de destacar que para estos últimos años la cifra incluida en “otros África” ha crecido fuertemente hasta alcanzar en 1979 la cifra de 885 residentes.

En el año 1980 Egipto con 178 residentes representa el 4,34% del total, Marruecos con 2.964 el 72,18%, Sudáfrica con 144 el 3,51% y el resto lo representa el apartado “otros África” con 820 y el 19,97%. El crecimiento de Egipto y de Sudáfrica es muy lento, mientras que Marruecos pasa de 2.964 en 1980 a 8.638 en 1986. Igualmente, el apartado “otros África” pasa de 820 en 1980 a 5.003 en 1986 y de

17.807 en 1994 y 37.362 en 1998. En el Anuario Estadístico de España de 2001, que relaciona los datos desde 1993, aparecen por primera vez Argelia, Cabo Verde, Gambia, Ghana, Guinea Ecuatorial, Marruecos, Senegal y “resto de África”. Han desaparecido y parecen englobados en este epígrafe, Egipto y Sudáfrica.⁸

En el año 2000 la población extranjera africana ha crecido casi 50 veces respecto de la existente en 1980. Han aparecido datos para otros muchos países, pero solo son significativamente importantes Argelia (13.847) 5,29%, Gambia (8.840) 3,38%, y Senegal (11.051) 4,22%. Para este año, Marruecos (199.782) incorpora el 76,43%, de la población extranjera africana.

En el año 2020 la población residente africana se ha pasado de 261.385 en 2000 a 1.091.449 en 2020. El país más importante, sigue siendo Marruecos (811.530) 74,35% con un ligero descenso en su participación, en tanto que los demás países relevantes la mantienen;

8. Sus datos se han recuperado mediante el Anuario Estadístico de Extranjería del año 2000.

Argelia (50.536) 4,63%, Gambia (20.184) 1,8% la reduce, Senegal (66.560) 6,09% la aumenta y aparece Mali (26.731) 2,45%. Aparecen ahora países como Ghana y Nigeria En los diez últimos años se produce una gran diversificación de los países de procedencia si bien en general, solo aportan algunos miles. Angola, Cabo Verde, Camerún, Costa de Marfil, Guinea, Guinea Bissau, Guinea Ecuatorial, Kenia, Libia, Mauritania, Sudáfrica y Túnez. La importancia de la inmigración marroquí en España hace que sean múltiples los estudios dedicados tanto a su reducción a consecuencia del desarrollo (Marín, El Khamlichí 2016) como a su integración y procesos de reagrupación familiar (Requena, Sanchez-Dominguez 2011).

4.3. América

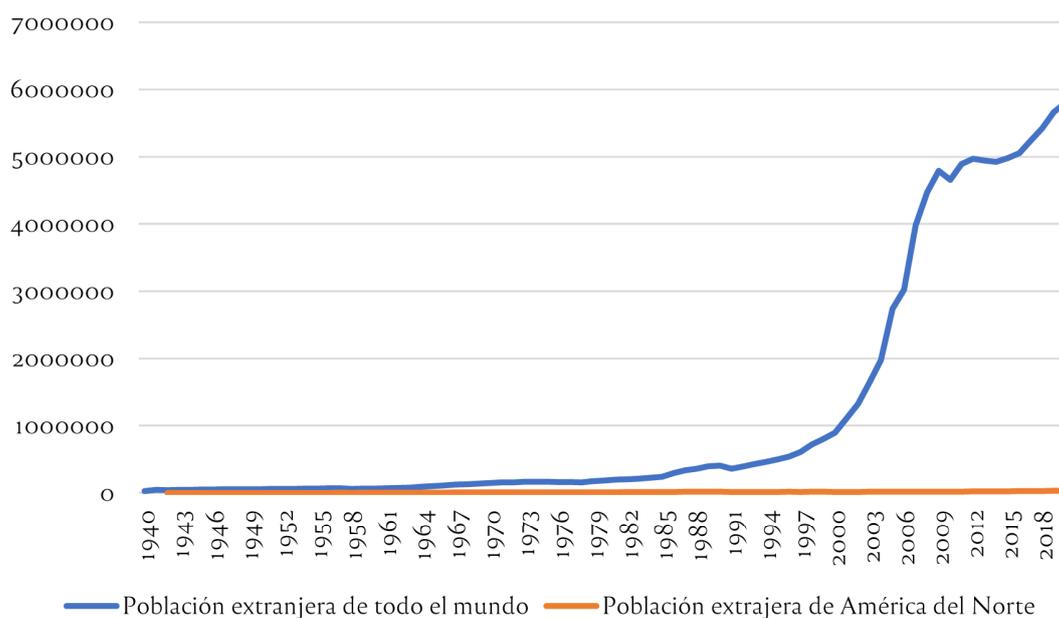
En el principio figuran juntos, todos los países del continente americano incluidos EE. UU. y Canadá con rubricas para América Central y Cuba. Desde 1961 el epígrafe se trans-

forma en América Central (Centroamérica incluyendo a Cuba y Méjico), América del Sur, Canadá y los EE. UU y así hasta final del siglo XX. En el nuevo siglo los datos figuran como América del Norte e Iberoamérica en la que se incluye Centroamérica y America del Sur.

4.3.1 América del Norte (EE. UU. y Canadá)

La aportación de las dos naciones a lo largo del periodo (1940-2020) es muy limitada alcanzando al final de estas 32.324 unidades. La participación de ambas en el total mundial fue de 3,8% en 1960, 5,7% en 1980 disminuyendo en términos relativos en adelante (1,67% en 2000 y 0,55% en 2020). Respecto de la ubicación de esta población dentro del país, se repite que fijen su residencia en un 20% en Madrid y Barcelona. No siguen la pauta de vacaciones/jubilados pues como argumenta (J. C. Membrado. 2015), los estadounidenses disponen de la Florida.

Figura 4.3.1 Población extranjera residente en España de América del Norte



Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE), Ministerio del Interior, Dirección General de Seguridad, Dirección General de la Policía, Ministerio de Inclusión Seguridad Social y Migraciones

Tabla 4.3.1 Extranjeros residentes, América del Norte (EE. UU. y Canadá)

1940			347	337	414	429	522	733	925	968
1950	1051	1162	1370	1361	1739	1882	2157	2349	2072	2440
1960	2504	3060	3547	3854	4577	5375	6235	7026	7651	8452
1970	9147	9509	10082	10426	10442	10364	9809	9653	9297	10228
1980	10538	10860	11605	11739	12398	13281	15273	17180	18229	19868
1990	17732	14274	15237	15404	15647	16031	16923	14577	16997	17138
2000	15020	14995	15774	16163	16964	17052	18109	19256	20272	20572
2010	19544	20395	21233	22447	23516	24537	25819	28170	29787	32020
2020	32324									

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE), Ministerio del Interior, Dirección General de Seguridad, Dirección General de la Policía, Ministerio de Inclusión Seguridad Social y Migraciones

4.4. Iberoamérica

Como ya se anticipó, y por razones obvias de historia y lengua comunes, en este trabajo se han agrupado en Iberoamérica países incluidos en las estadísticas, como América del Sur, América Central, Cuba y Méjico, este último generalmente incorporado en América del Norte.

Para 1942 la población residente de procedencia iberoamericana incorpora únicamente a Argentina, Cuba, Brasil, Chile, Colombia, Méjico, Perú y Venezuela, representando los dos primeros el 72% de Iberoamérica en su conjunto y los iberoamericanos representan el 13,89% del total. En 1955 aparecen Bolivia, Ecuador y la República Dominicana Paraguay y Uruguay con cifras relevantes, figurando el resto de los países como “otros América del Sur”.

Para 1960 siguen siendo Argentina y Cuba los países de referencia y con valores por encima de las mil unidades Méjico y Venezuela. Los cuatro en su conjunto representan el 77% de los iberoamericanos y el 21,4% del total mundial.

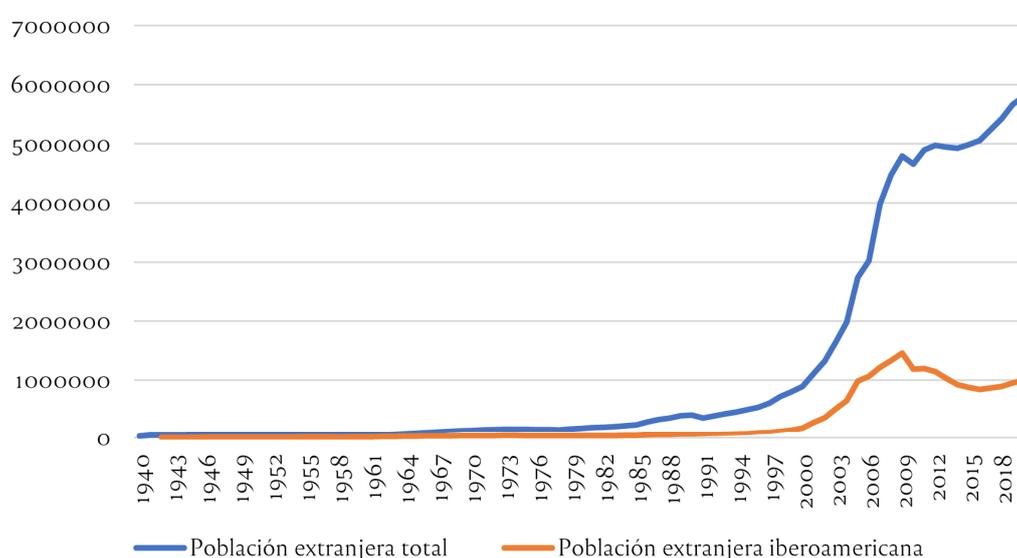
Para 1980 se mantiene la relevancia de los países de la anterior fase con pérdida de importancia en general, pero en particular de Cuba, Perú y Colombia. Aun así, los mismos países representan ahora el 37,69% del total de Iberoamérica, es decir, la mitad que en el periodo anterior pero no varía su representación respecto del total mundial ya que ahora es del 19,62%.

Para 2000 y en los primeros años del nuevo siglo, se producirá un espectacular incremento de los residentes procedentes de Iberoamérica. Mientras Brasil, Chile, Cuba, Méjico, República Dominicana y Venezuela mantienen el ritmo moderadamente ascendente del anterior periodo, Argentina multiplica por 6 sus residentes en España pasando de 16.610 en 2000 a 103.171 en 2009. Bolivia de 1.748 en 2000 a 117.106 en 2009, casi 70 veces más. Colombia de 24.702 a 287.205 casi 12 veces más. Ecuador de 30.878 a 440.304, 14 veces más y Perú de 27.888 a 144.620 algo más de 5 veces la cifra del año 2000. Los residentes iberoamericanos representan el 20,64% del total mundial en 2000 y el 30,4% en 2009.

Para 2020 se producen descensos respecto de los valores de 2009 pero aún muy superiores a los existentes en 2000. Brasil, Chile, Cuba, Méjico, República Dominicana y Venezuela mantienen valores a lo largo del periodo, mientras que Argentina reduce su presencia un 20% hasta (66.640), Bolivia pierde un tercio hasta, (81.196), Colombia pierde

el 50% hasta (136.762), Ecuador pierde casi 300.000 residentes pasando de los citados 440.304 a 147.974 y Perú pasa de 114.894 a 65.331. Caso aparte en este periodo es el de Venezuela que pasa de 40.370 residentes en 2009 a 152.017 en 2020. El total de residentes iberoamericanos respecto del total mundial es de 17,24% lo que implica en contra de lo que

Figura 4.4 Población extranjera residente en España iberoamericana



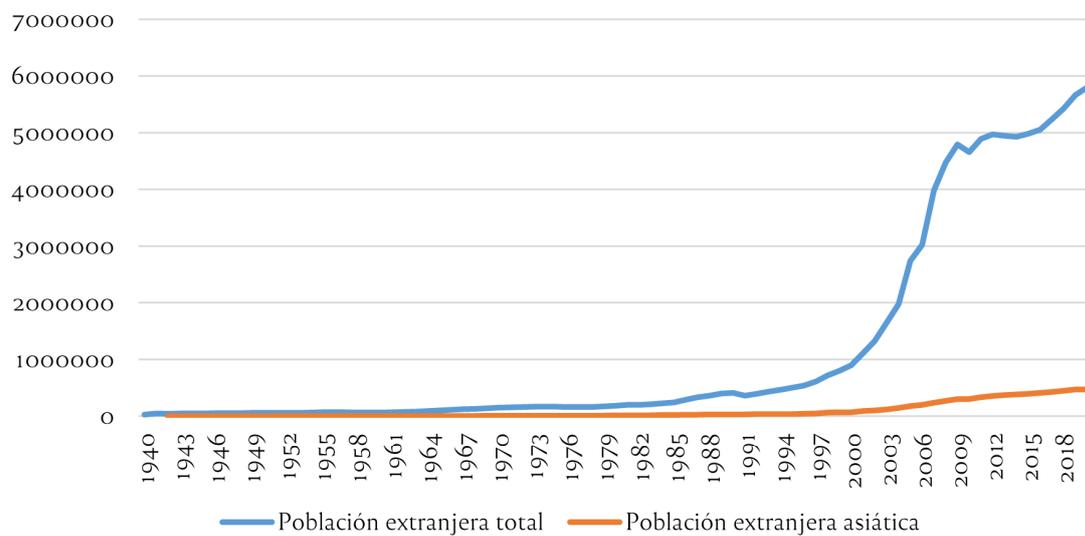
Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE), Ministerio del Interior, Dirección General de Seguridad, Dirección General de la Policía, Ministerio de Inclusión Seguridad Social y Migraciones

Tabla 4.4 Extranjeros residentes en España de países de Iberoamérica

1940			6030	6474	6718	7010	7439	8511	8923	9295
1950	9473	10121	10023	10731	11811	12443	12899	13293	11946	12888
1960	13850	16162	19286	20809	24692	26543	28514	30904	31856	32691
1970	34332	35308	36959	39150	39627	37455	35835	35767	33107	36960
1980	35994	36737	34680	34864	37946	40796	49425	54434	57163	63529
1990	62826	68983	74077	81440	87677	92900	104345	112382	130203	149571
2000	184944	283803	364531	514442	649122	986178	1064916	1215351	1333886	1458442
2010	1185000	1195694	1144419	1028038	923845	879798	842167	866858	893491	955817
2020	1000297									

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE), Ministerio del Interior, Dirección General de Seguridad, Dirección General de la Policía, Ministerio de Inclusión Seguridad Social y Migraciones

Figura 4.5 Población extranjera residente en España asiática.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE), Ministerio del Interior, Dirección General de Seguridad, Dirección General de la Policía, Ministerio de Inclusión Seguridad Social y Migraciones

Tabla 4.5 Extranjeros residentes de un país de Asia

1940			16	13	18	17	16	11	3	2
1950	3	3	913	1118	1459	1472	1349	1614	1612	1746
1960	1627	1723	1899	1999	2539	3043	3700	4419	5073	6678
1970	7711	8470	8750	9040	9265	9441	9203	9092	8453	10714
1980	11719	13555	14391	15968	17683	19366	23929	26517	28246	28938
1990	29116	32285	33596	34612	35743	38221	43471	49110	60714	66340
2000	71015	89519	101621	117918	142762	177423	197965	238770	270210	299743
2010	301430	334831	354271	370946	382590	392161	408183	428571	447545	466834
2020	471539									

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE), Ministerio del Interior, Dirección General de Seguridad, Dirección General de la Policía, Ministerio de Inclusión Seguridad Social y Migraciones

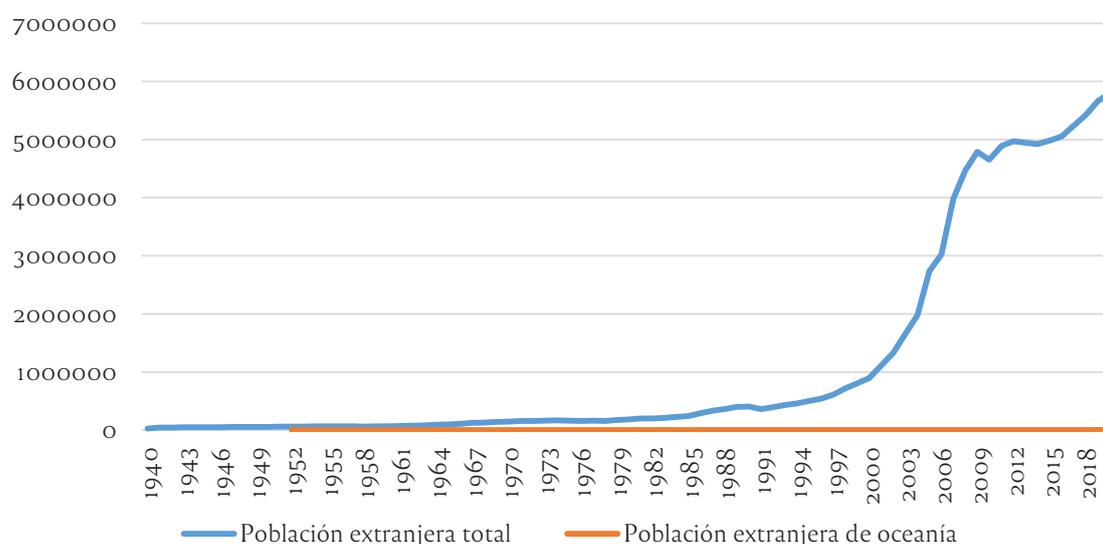
en ocasiones se piensa, el menor porcentaje de la serie total a excepción de 1942. El fenómeno implica la revisión de algunos de los artículos publicados en los primeros años del siglo XXI relativos a su contexto (AI. Escribano, DL. De Lara, RM. Buján 2002), la latino americanización de la inmigración en España (R.M. Buján, MG. Pérez 2005) así como los aspectos derivados de su complementariedad y exclusión (A. Domingo 2005).

4.5. Asia

En 1940 se citan China, Filipinas, India y Japón, y “Próximo Oriente”. A partir de 1965 aparecen datos para, Irán, Israel, Jordania, Líbano, Siria y Turquía⁹. A partir de 2002 aparecen, Armenia, Bangladesh, China, Corea del

9. Los datos de esta nación se han incluido desde su inicio en Europa tal como aparecen en el anuario de 1997.

Figura 4.6 Población extranjera residente en España con origen en Oceanía



Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE), Ministerio del Interior, Dirección General de Seguridad, Dirección General de la Policía, Ministerio de Inclusión Seguridad Social y Migraciones

Sur, Filipinas, Georgia, India, Indonesia; Irak, Irán, Israel, Japón, Jordania, Kazajistán, Líbano, Nepal, Pakistán, Palestina, Siria, Tailandia, Taiwán y un apartado “otros”, y en 2011 aparecen, Arabia Saudí, Azerbaiyán, Kirguistán, Malasia, Mongolia, Singapur, Sri Lanka, Uzbekistán y Vietnam con cantidades irrelevantes.

Para 1942 y hasta 1952 únicamente aparece Japón y en cantidades mínimas. A partir de este año aparecen, Filipinas, Líbano, India, Jordania, y China. Estos cinco últimos representan en 1959 el 86,4% de los asiáticos y el 2,73% del total mundial. Para 1960 y ya en 1969 el país más importante es Jordania, seguido de Siria, India, Filipinas, Líbano y China, 76,9% del total de asiáticos y 4,8% del total mundial.

4.6 Oceanía

En el origen de los datos figura exclusivamente Australia y a partir de 1955 se incluye Nueva Zelanda para la que, no obstante, no figuran datos hasta 1964.¹¹

11. En los anuarios anteriores sus datos se incluían en el apartado “sin determinar país” lo que implica que en esos años, se hubiera infravalorado el total de Oceanía.

En los años 2002 y 2003 no existen registros de Nueva Zelanda que parece incluida en el apartado “otros Oceanía”, por ello, hemos incluido en estos dos años, los valores de “otros Oceanía” como Nueva Zelanda. Como se puede observar la suma de los datos de Australia y Nueva Zelanda, no coincide exactamente con el total y la diferencia es el citado “otros Oceanía”.

Para 1952 y hasta 1964 solo figuran los valores de Australia. Para 1960 y a partir de 1964 se suman los de Nueva Zelanda que, aun así, representan apenas el 10% de los de Australia y estos en el año 1970 el 0,2% del total mundial. Para 1980 ambos países incrementan su participación en más del 100% respecto de los años anteriores. Nueva Zelanda es el 15% de Australia. Y en 1990 solo aportan el 0,27% del total mundial

Para 2000 se mantienen en términos generales los incrementos con una pequeña retracción a partir del 2010 y es de notar el nuevo incremento en la participación de Nueva Zelanda respecto de Australia que pasa a ser algo

Tabla 4.6 Extranjeros residentes en un país de Oceanía

1960					8	11	18	25	29	33
1970	30	31	34	41	36	35	44	50	53	64
1980	71	81	88	112	99	110	113	140	142	168
1990	160	179	110	112	119	123	130	150	175	175
2000	146	150	189	192	210	409	669	759	475	473
2010	428	400	453	446	469	454	516	567	598	637
2020	629									

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE), Ministerio del Interior, Dirección General de Seguridad, Dirección General de la Policía, Ministerio de Inclusión Seguridad Social y Migraciones

más del 30%. Respecto de la participación con respecto al total mundial, se ha desplomado y solo alcanza en el año 2010 el 0,036%.

Para 2020 los datos repiten lo dicho en el ciclo anterior. Nueva Zelanda representa el 29% del valor de Australia y en su conjunto y para este último año Oceanía representa el 0,048% del total mundial.

4.7. Apátridas o sin nacionalidad

A partir de 1964 desaparece la rúbrica “sin determinar país” quedando como “sin nacionalidad” y posteriormente como “apátridas o nacionalidad desconocida”. Las cifras de este epígrafe, en términos generales rondan las mil unidades, aumentan en los años 2008 y 2009 alcanzando 7.588 y 8.243 unidades reconocidas como “apátridas y no consta”. Ello se corrige para años posteriores en los que se cita como “no consta” y la cuantía vuelve a cifras anteriores.

5. Conclusiones

Al margen de la gran variabilidad, en el número de extranjeros a lo largo de los años, el país de origen de estos es muy cambiante, tanto en términos absolutos como relativos, como puede verse en el siguiente cuadro. En el

cómputo total, tanto el grupo EE. UU. y Canadá como el de Oceanía, son irrelevantes por lo que un análisis más exhaustivo se hará sobre los restantes

Europa. Tanto en términos absolutos como relativos, supone la mayor participación, pero con una decreciente importancia en su porcentaje que pasa de 75% de la población extranjera en España en 1950 a 55% en 2020. Los países que conjuntamente aportan aproximadamente el 85% de la población a lo largo del periodo comprendido entre 1940 y 2000 figuran por orden de importancia, Portugal, Francia, Alemania, Italia, Reino Unido y Bélgica. Si bien entre 1940-1970 Portugal incorpora más del 25% del total, para el periodo 1970-2000 las mayores cantidades proceden de Alemania y Reino Unido. En el último tramo del periodo 2000-2020 surgen Bulgaria con 200.468 en (2020) y sobre todo Rumanía que pasa de 10.983 (2000) a 839.339 en (2010) y 1.079.726 en (2020) siendo por sí solos algo más del 30% del total.

África. En el origen de los datos y hasta 1970, solo aparecen registros de Egipto, pero con apenas un centenar de unidades. A partir de esa fecha y hasta 1990 solo aparecen Egipto y Marruecos, este último con algunos miles y ya 16.685 en 1990, en tanto que Egipto se

mantiene con algunos centenares. Es en el periodo comprendido entre 2000 y 2020 cuando hacen su aparición con cantidades relevantes, Argelia. 56.536, Egipto 4.074, Gambia 20.184, Ghana 17.357, Nigeria 33.044, y Senegal 66.560. No obstante, el cambio fundamental se produce con Marruecos que pasa de 199.782 (2000) a 737.640 (2010) y finalmente a 811.530 en (2020) lo que representa por sí solo, el 74% del total del continente.

Iberoamérica. Para el periodo comprendido entre 1940 y 1980, la población iberoamericana en España procede fundamentalmente de Argentina y Cuba. Estas dos naciones junto con Venezuela representan el 56% del total para 1980. Para el periodo 1980-2000, estos países disminuyen su participación en el total hasta el 23%, mientras que sumarán cantidades relevantes países como, Colombia, Ecuador, Perú y la República Dominicana, que con los anteriores elevan la participación hasta el 80% del total para el año 2000. El periodo entre los años 2000 y 2020, se incorporan con cifras importantes, de Bolivia, Brasil, Chile y México y se incrementan extraordinariamente las cifras de algunos de los citados anteriormente.

En efecto, Venezuela pasa de 35.299 en 2010 y 10 años más tarde (2020) 152.017 residentes. Hay que destacar también a México que pasa de 14.019 a 18.845 y Brasil que lo hace de 54.631 a 62.726 Siendo estos tres países los únicos que incrementan sus residentes en el periodo 2010-2020. En este mismo periodo, Argentina disminuye sus residentes un 18%. Bolivia los incrementa desde 1.748 en 2000 a 121.069 en 2010 para descender hasta 81.196 es decir un 34% menos en 2020. Chile reduce sus residentes de 25.750 a 20.803, un 20% menos. Colombia registra un caso similar a Bolivia pues pasa de 24.702 en 2000 a 223.455 en 2010 para reducirse hasta 136.762 en 2020, un 40% menos. Igualmente sucede con Ecuador, que pasa de 30.878 en 2000 a 316.124 en 2010 para reducirse a 147.374 en 2020, un 63% menos.

También Perú y República Dominicana siguen la misma línea si bien con menores cantidades en términos absolutos. Perú pasa de 27.888 en 2000 a 114.894 en 2010 para descender hasta 65.331 en 2020, 43% menos y República Dominicana pasa de 26.481 en 2000 a 73.225 en 2010 y descende en 2020 hasta 60.490, 18% menos. Con las excepciones reseñadas en general, se produce un incremento de la población extranjera iberoamericana del año 2000 al 2010 y un descenso del 2010 al 2020.

Asia. Japón aparece con algunas unidades en 1943 y no es hasta la década de los 60 y 70 cuando incorpora algunos centenares. China, Filipinas, India, Irán, Israel Japón, Jordania, Líbano y Siria que en 1960 representan el 99% del total y en 1970 solo el 95%.¹² Ya en el año 2000, aportan cantidades relevantes nuevos países al margen de los citados, tales como Armenia, Bangladesh, Georgia, Nepal y sobre todo Pakistán que lo hace con la mayor cantidad de ciudadanos, excepción hecha de China. Nuevamente los primeros, más los incorporados ahora, siguen representando el 95% de los asiáticos residentes en España. Entre 2000 y 2010, la población asiática se multiplica, pasando de 71.015 en 2000 a 301.430 en 2010 y de esta a 471.539 en 2020. Casi todos los países han mantenido su porcentaje de participación estable excepto para el paso del 2000 al 2010, pero algunos, han incrementado su participación en este periodo: China pasa de 28.693 a 153.874 de 2000 a 2010 y a 227.415 en 2020, India lo hace de 7.813 a 25.638 y 45.178, y Pakistán lo hace de 7.843 a 52.454 y 87.251. Estos tres países representan por si solos el 76% de la población asiática residente en España tanto en 2010 como en 2020.

12. La razón estriba en que van incorporándose otros países, pero en cantidades tan pequeñas que no se han incluido en este estudio.

6. Bibliografía

- Agrela B. (2002). “La política de inmigración en España: reflexiones sobre la emergencia del discurso de la diferencia cultural”. *Migraciones Internacionales* vol.1 n.º 2 enero-junio.
- Alloza M. Brindusa y A. Vázquez P. (2009). “¿Seguirán llegando inmigrantes a España?” Capítulo en *La inmigración en tiempos de crisis; Anuario de la inmigración en España, edición 2009*. Pages 111-127. CIDOB.
- Arango Vila-Belda J. (2002). “La fisonomía de la inmigración en España”. *El campo de las ciencias y las artes* N.º 139, pp. 237-262.
- Arango Vila-Belda J. (2004). “Inmigración, cambio demográfico y cambio social”. ICE, mayo junio. N.º 815.
- Beltrán Antolín J.; Betrisey Nadali D.; López Sala AM. y Saiz López A. (2006). “Población y actividades económicas de las comunidades asiáticas en España” CIDOB- Asia nº10.
- Cachón Rodríguez L. (2007). “La integración de y con los inmigrantes en España: debates teóricos, políticas y diversidad territorial”. UCM.
- Domingo A. (2005). “Tras la retórica de la hispanidad: la migración latinoamericana en España entre la complementariedad y la exclusión”. En *Panorama actual de las migraciones en América Latina*, pp. 21-44.
- Duran Muñoz R. (2012). “Atractivo de España para los jubilados europeos: del turismo a la gerontoinmigración”. *Panorama Social* nº16. Págs. 151-165.
- Garriga C. (2009). “Inmigración y precio de la vivienda en España”. Fedea 2009, pp. 319-328.
- Iglesias Fernández C, y Llorente Heras R (2008). “Efectos de la inmigración en el mercado de trabajo español”. Servilab. Universidad de Alcalá y Autónoma de Madrid.
- León Salas, B. (2004). “La inmigración ¿Una opción ante el envejecimiento de la población?” Fundación Canaria Instituto de Investigación Sanitaria de Canarias.
- López de Lera D. (1995). “La inmigración en España a finales del XX. Los que vienen a trabajar y los que vienen a descansar. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, Págs. 225-245.
- Madrazo R. (2009). “El impacto de la inmigración sobre el comercio exterior español”. *Revista de economía* nº849 págs. 179-202.
- Vieitez Cerdeño, S. ; Rodríguez Medela, J. ; Marín Sánchez, I. (coord.) (2012). *Percepciones del Desarrollo, dentro y fuera del continente africano*. Granada: AFRICAInES.
- Martínez Buján, R., & Golías Pérez, M. (2005). La Latinoamericanización de la inmigración en España. *Cuadernos Geográficos*, 36(1), 51-64.
- Membrado Tena JC. (2015). “Migración residencial y urbanismo expansivo en el mediterráneo español. *Cuadernos de Turismo*, nº35; Págs. 259-285.
- Molpeceres Álvarez, L. (2012). “Situación laboral de las mujeres inmigrantes en España” *Cuadernos de relaciones laborales* Vol. 30, n.º 1 págs. 91-113.
- Ortega Masagué, A. (2005). “La situación laboral de los inmigrantes en España; Un análisis descriptivo. FE-DEA. Documento de trabajo 2005-2008.
- Oso, L y Parella S. (2012). “Inmigración, género y Mercado de trabajo: una panorámica de la investigación sobre la inserción Laboral de las mujeres inmigrantes en España”. *Cuadernos de Relaciones Laborales*. Vol. 30 n.º 1 Págs. 11-44.
- Relaño Pastor, E. (2004). “Los continuos cambios de la política de inmigración en España” UCM. *Migraciones Internacionales*. ISSN-e 1665-8906, vol2 n.º 3, 2004. págs. 110-141.
- Requena, M. y Sánchez-Domínguez M. (2011). “Las familias inmigrantes en España” *Revista Internacional de Sociología*, 69(M1) págs. 79-104.
- Rodríguez Rodríguez V. (2000). “Vivir en España: Jubilados europeos en las costas españolas”. Vivir la diversidad. Aportación Española al XXIX Congreso Geográfico Internacional, pp. 123-146.
- Valero Matas, J, Coca, J. y Valero-Oteo I. (2014). “Análisis de la inmigración en España y la crisis económica”. *Papeles de Población* vol. 20 n.º 80.