

PROVINCIA DE ENTRE RIOS
CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

**MARCO TEORICO Y METODOLOGICO PARA EL ESTUDIO DE
ACTIVIDADES ECONOMICAS DE INTERES FISCAL**

INFORME FINAL

AGOSTO DE 2019

CR. BRUNNER, NICOLAS H.
LIC. HABERKORN, MARIA JOSE.
LIC. LAMBRUSCHINI, VICTORIA.

Contenido

1. INTRODUCCION.....	1
2. AGRADECIMIENTOS.	6
3. ACLARACIONES METODOLOGICAS.....	7
4. SERVICIOS AGROPECUARIOS.	15
4.1. Naturaleza y alcance.....	15
4.2. Principales actores.	29
4.3. Principales determinantes de la actividad.....	30
4.4. Observabilidad.	50
4.4.1. Variables de monitoreo.....	52
5. CONSTRUCCION.	66
5.1. Naturaleza y alcance.....	66
5.2. Principales actores.	72
5.3. Principales determinantes de la actividad.....	76
5.4. Observabilidad.	86
5.4.1. Variables de monitoreo.....	89
6. COMERCIO.....	98
6.1. Introducción.	98
6.2. Supermercados.....	101
6.2.1. Naturaleza y alcance.....	101
6.2.2. Principales actores.	127
6.2.3. Principales determinantes de la actividad.....	128
6.2.4. Observabilidad.	137
6.2.4.1. Variables de monitoreo.....	139
6.3. Comercio Electrónico.....	147
6.3.1. Naturaleza y alcance.....	147
6.3.2. Principales actores.	157
6.3.3. Principales determinantes de la actividad.....	158
6.3.4. Observabilidad.	165
6.3.4.1. Variables de monitoreo.....	166
7. INTERMEDIACION FINANCIERA.	168
7.1. Naturaleza y alcance.....	168
7.2. Principales actores.	176

7.3.	Principales determinantes de la actividad.....	178
7.4.	Observabilidad.....	182
7.4.1.	Variables de monitoreo.....	183
8.	SERVICIOS IMMOBILIARIOS.....	190
8.1.	Naturaleza y alcance.....	190
8.2.	Principales actores.....	202
8.3.	Principales determinantes de la actividad.....	204
8.4.	Observabilidad.....	211
8.4.1.	Variables de monitoreo.....	212
9.	SERVICIOS DE SALUD.....	221
9.1.	Naturaleza y alcance.....	221
9.2.	Principales actores.....	234
9.3.	Principales determinantes de la actividad.....	242
9.4.	Observabilidad.....	259
9.4.1.	Variables de monitoreo.....	261
10.	TURISMO.....	268
10.1.	Naturaleza y alcance.....	268
10.2.	Principales actores.....	279
10.3.	Principales determinantes de la actividad.....	283
10.4.	Observabilidad.....	288
10.4.1.	Variables de monitoreo.....	290
11.	CONCLUSIONES.....	300
12.	BIBLIOGRAFIA.....	304
	Anexo I.....	314
	Anexo II.....	326

Índice de Gráficos:

Gráfico 1: Servicios Agropecuarios. Nivel de actividad y PBI de las producciones de base (Argentina. Serie anual).....	54
Gráfico 2: Servicios Agropecuarios. Nivel de actividad y PBI de las producciones de base (Argentina. Serie trimestral).....	55
Gráfico 3: Servicios Agropecuarios. PBI Agrícola y Cotización del Dólar estadounidense (Argentina).	56
Gráfico 4: Servicios Agropecuarios. Empresas de Servicios Agrícolas y Pecuarios (Entre Ríos) y PBI de Servicios Agrícolas y Pecuarios (Argentina). 58	
Gráfico 5: Servicios Agropecuarios. Consumo y Precio del pollo (Argentina).....	60
Gráfico 6: Servicios Agropecuarios. Faena de pollo (Entre Ríos) y Consumo de pollo (Argentina).....	61
Gráfico 7: Servicios Agropecuarios. Costo de producción del pollo parrillero (Entre Ríos) y Precio del pollo (Argentina).	62
Gráfico 8: Servicios Agropecuarios. Empresas de Servicios Forestales (Entre Ríos) y PBI de Silvicultura, extracción de madera y servicios conexos (Argentina).....	64
Gráfico 9: Construcción. Nivel de Actividad e Insumos (Argentina).....	91
Gráfico 10: Construcción. Nivel de Actividad (Argentina y Entre Ríos)..	92
Gráfico 11: Construcción. Nivel de actividad y Empresas (Entre Ríos). 93	
Gráfico 12: Construcción. Nivel de actividad y Puestos de trabajo (Entre Ríos).....	94
Gráfico 13: Construcción. Empresas y Puestos de trabajo (OEDE) (Entre Ríos).....	95
Gráfico 14: Construcción. Empresas y Puestos de trabajo (IERIC) (Entre Ríos).....	96
Gráfico 15: Construcción. Puestos de trabajo y Salario promedio (Entre Ríos).....	97
Gráfico 16: Supermercados. Composición de las ventas minoristas (Argentina-Entre Ríos. Mayo 2019).....	115
Gráfico 17: Supermercados. Composición de las ventas de la categoría Alimentos y Bebidas (Argentina-Entre Ríos. Mayo 2019).	116
Gráfico 18: Supermercados. Autoservicios Mayoristas. Composición de las ventas minoristas (Argentina. Mayo 2019).....	119
Gráfico 19: Supermercados. Ventas reales, Salarios nominales e Inflación (Argentina).....	140
Gráfico 20: Supermercados. Empresas (Entre Ríos).....	141
Gráfico 21: Supermercados. Ventas corrientes e Ingresos de la población (Entre Ríos).....	142

Gráfico 22: Supermercados. Ventas corrientes e Inflación (Entre Ríos).	143
Gráfico 23: Supermercados. Operaciones y Venta promedio (Entre Ríos).	144
Gráfico 24: Supermercados. Venta promedio e Inflación (Entre Ríos).	145
Gráfico 25: Supermercados. Ventas corrientes y Salario nominal promedio del sector (Entre Ríos).	146
Gráfico 26: Supermercados. Facturación y Salario nominal promedio del sector (Entre Ríos).	147
Gráfico 27. Valor Agregado Bruto a precios constantes de Intermediación financiera (categoría J) de Entre Ríos y Argentina. Años 2004 – 2016.	185
Gráfico 28. Valor Agregado Bruto a precios corrientes de Intermediación financiera (categoría J) de Entre Ríos en miles de pesos y Préstamos al Sector Privado No Financiero per cápita en la provincia de Entre Ríos, en miles de pesos corrientes. Años 2010 – 2016.	186
Gráfico 29. Valor Agregado Bruto a precios corrientes de Intermediación financiera (categoría J) de Entre Ríos en miles de pesos y Depósitos al Sector Privado No Financiero per cápita en la provincia de Entre Ríos, en miles de pesos corrientes. Años 2010 – 2016.	187
Gráfico 30. Profundidad financiera en la provincia de Entre Ríos y en Argentina, en porcentaje. Años 2004 – 2016.	188
Gráfico 31. Valor Agregado Bruto a precios constantes de Intermediación financiera (categoría J) de Entre Ríos y cantidad de puestos de trabajo registrados (anual) de Intermediación financiera de Entre Ríos. Años 2004 – 2016.	189
Gráfico 32. Valor Agregado Bruto a precios constantes de Servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler (categoría K) de Entre Ríos y Argentina. Años 2004 – 2016.	214
Gráfico 33. Valor Agregado Bruto a precios constantes de Servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler (categoría K) de Entre Ríos y cantidad de puestos de trabajo registrados (anual) de Servicios inmobiliarios de Entre Ríos. Años 2004 – 2016.	215
Gráfico 34. Contratos de alquiler sellados en la ATER en la provincia de Entre Ríos. Años 2016 – 2018.	216
Gráfico 35. Valor mensual, en miles de pesos, del modelo 1 de Vivienda (individual urbana) y cotización mensual del dólar vendedor. Junio 2009 – Abril 2019.	218
Gráfico 36. Arrendamientos rurales y aparcerías sellados en la ATER en la provincia de Entre Ríos. Años 2016 – 2018.	219
Gráfico 37. Valor Agregado Bruto a precios constantes de Agricultura, ganadería, caza y silvicultura (categoría A) de Entre Ríos y Argentina. Años 2004 – 2016.	220

Gráfico 38: Servicios de Salud. VAB y empleo asalariado registrado a nivel nacional, 2004-2018.	263
Gráfico 39: Servicios de Salud. Empresas y Empleo asalariado registra en Entre Ríos. 2004-2016.	265
Gráfico 40: Servicios de Salud. VAB y empresas a nivel nacional. 2004-2017.	267
Gráfico 41. Valor Agregado Bruto a precios constantes de Servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler (categoría K) de Entre Ríos y Argentina. Años 2004 – 2016.	292
Gráfico 42. Total de habitaciones ocupadas en las ciudades de Paraná y Gualeguaychú y Valor agregado Bruto de Hoteles y Restaurantes. Años 2008 – 2016.	293
Gráfico 43. Total de plazas ocupadas en las ciudades de Paraná y Gualeguaychú. Enero 2008 – Marzo 2019.	294
Gráfico 44. Total de viajeros que visitan las ciudades de Paraná y Gualeguaychú y cotización del dólar vendedor, mensual. Enero 2008 – Marzo 2019.	295
Gráfico 45. Total de establecimientos turísticos homologados en Entre Ríos y Valor Agregado Bruto de Hoteles y Restaurantes en la provincia de Entre Ríos. Años 2010 – 2016.	296
Gráfico 46. Total de establecimientos turísticos homologados en Entre Ríos y cantidad de puestos de trabajo registrados (anual) en turismo de Entre Ríos. Años 2010 – 2017.	297
Gráfico 47. Valor Agregado Bruto a precios constantes de Hoteles y Restaurantes (categoría H) de Entre Ríos y cantidad de puestos de trabajo registrados (anual) en turismo de Entre Ríos. Años 2004 – 2016.	298
Gráfico 48. Valor Agregado Bruto a precios constantes de Hoteles y Restaurantes (categoría H) de Entre Ríos y cantidad de visitantes a complejos termales en Entre Ríos. Años 2014 – 2016.	299

Índice de tablas:

Tabla 1: Construcción. Estructura empresarial (Entre Ríos. Abril 2019).	75
Tabla 2: Construcción. Estructura empresarial (Argentina. Abril 2019).	75
Tabla 3: Supermercados. Ventas totales en valor absoluto y como participación del total nacional (Córdoba, Santa Fe y Entre Ríos. Mayo 2019).	116
Tabla 4: Supermercados. Ventas corrientes, bocas y superficie en valor absoluto y como participación del total nacional (Córdoba, Santa Fe y Entre Ríos. Mayo 2019).	117
Tabla 5: Supermercados. Ventas corrientes y operaciones en valor absoluto y como participación del total nacional (Córdoba, Santa Fe y Entre Ríos. Mayo 2019).	118
Tabla 6: Supermercados. Autoservicios Mayoristas. Ventas corrientes, bocas y superficie en valor absoluto y como participación del total nacional (CABA, GBA y Resto del país).	120
Tabla 7: Supermercados. Autoservicios Mayoristas. Operaciones y ventas por operación en valor absoluto y como participación del total nacional (CABA, GBA y resto del país. Mayo 2019).	120
Tabla 8: Supermercados y Autoservicios Mayoristas. Personal ocupado, Costo laboral y Sueldos y salarios promedio (Argentina. Mayo 2019).	121
Tabla 9: Cobertura territorial de las principales cadenas nacionales (Entre Ríos. Agosto 2019).	123
Tabla 10: Comercio Electrónico. Ventas efectuadas por comercio electrónico (Argentina, periodo 2013-2018).	153
Tabla 11: Comercio Electrónico. Ventas por zona geográfica (AMBA, Centro, Litoral, NOA, Cuyo y Patagonia- Periodos 2016, 2017 y 2018).	154
Tabla 12: Comercio Electrónico. Ventas por Rubro en Argentina para el año 2018.	155
Tabla 13: Comercio Electrónico. Medios de pago de las ventas por comercio electrónico como porcentaje del total (Periodo 2014-2018).	157
Tabla 14: Comercio Electrónico. Población con acceso a Internet en Argentina 2016-2018.	162
Tabla 15: Comercio Electrónico. Población de 4 años y más por utilización de bienes y servicios TIC.	163
Tabla 16. Cantidad de sucursales, unidades de servicios y cajeros en Argentina. Año 2018.	172
Tabla 17. Cantidad de entidades Financieras Bancarias, Sucursales y Cajeros Automáticos para el país y Entre Ríos al 31/12/2018.	173
Tabla 18. Disponibilidades de efectivo, Depósitos y Préstamos en miles de pesos, al 31/12/2018.	174

Tabla 19. Destino de los préstamos en Entre Ríos, en miles de pesos, a Diciembre de 2018	174
Tabla 20. Participación de la Banca Pública y Privada en el Sistema Financiero Bancario (Instituciones, préstamos y depósitos)	176
Tabla 21. Entidades financieras y cantidad de sucursales de las mismas en Entre Ríos	177
Tabla 22. Participación de los Depósitos y Préstamos del Nuevo Banco de Entre Ríos en el Total Provincial	178
Tabla 23. Total de viviendas particulares en la provincia de Entre Ríos y en el total país. Años 1991, 2001 y 2010.	193
Tabla 24. Total de inquilinos, ocupantes no propietarios y propietarios en viviendas particulares ocupadas en la provincia de Entre Ríos y en el total del país. Año 2010	195
Tabla 25. Total de Partidas Inmobiliarias urbanas en la provincia de Entre Ríos, por departamento. Año 2018.	196
Tabla 26. Total de titulares por cantidad de Partidas Inmobiliarias Urbanas en la provincia de Entre Ríos. Año 2018.	196
Tabla 27. Cantidad de actos y contratos en general, con garantía, fianza o aval (urbanos) en la provincia de Entre Ríos por departamentos. Años 2016 a 2018	198
Tabla 28. Cantidad de contratos, locaciones o sublocaciones de arrendamientos agrícolas y ganaderos en la provincia de Entre Ríos por departamentos. Años 2016 a 2018.	201
Tabla 29. Cantidad de corredores públicos inmobiliarios matriculados en la provincia de Entre Ríos por departamento.	203
Tabla 30: Servicios de Salud. Gasto en Salud en Argentina.	225
Tabla 31: Servicios de Salud. Atención de la salud (Córdoba, Santa Fe, Entre Ríos, CABA y Total país) indicadores seleccionados (Año 2010).	226
Tabla 32: Servicios de Salud. Cobertura de salud en Argentina (Como porcentaje de la población total).....	232
Tabla 33: Servicios de Salud. Atención en la salud en Argentina (por distrito y dependencia) Año 2019.	235
Tabla 34: Servicios de Salud. Atención de la salud en Entre Ríos (por financiamiento y dependencia) Año 2019.	235
Tabla 35: Servicios de Salud. Atención de la salud en Entre Ríos (por departamento y dependencia) Año 2019.	236
Tabla 36: Servicio de Salud. Atención de la salud en Entre Ríos (por localidad y establecimientos) Año 2019.	237
Tabla 37: Servicios de Salud. Atención de la salud en Entre Ríos (por tipo de establecimiento y dependencia) Año 2019.....	238
Tabla 38: Servicios de Salud. Establecimientos con internación (por departamento y especialidad) Año 2019.	239

Tabla 39. Turistas internos, total país.	273
Tabla 40. Total de visitantes a complejos termales, por localidad. Años 2014 - 2018.	277
Tabla 41. Total de establecimientos turísticos homologados de la provincia de Entre Ríos. Años 2010 – 2017.	281
<i>Tabla 1: Anexo: Variables de monitoreo seleccionadas. Sector Servicios Agropecuarios.</i>	315
<i>Tabla 2: Variables de monitoreo seleccionadas. Sector Construcción.</i>	318
<i>Tabla 3: Variables de monitoreo seleccionadas. Sector Comercio-Supermercados.</i>	319
<i>Tabla 4: Variables de monitoreo seleccionadas. Sector Comercio-Comercio Electrónico.</i>	320
<i>Tabla 5: Variables de monitoreo seleccionadas. Sector Servicios Financieros.</i>	321
<i>Tabla 6: Variables de monitoreo seleccionadas. Sector Servicios Inmobiliarios.</i>	322
<i>Tabla 7: Variables de monitoreo seleccionadas. Sector Servicios de Salud.</i>	324
<i>Tabla 8: Variables de monitoreo seleccionadas. Sector Turismo.</i>	325
<i>Tabla 9: Listado completo de variables para el análisis sectorial: Servicios Agropecuarios.</i>	327
<i>Tabla 10: Listado completo de variables para el análisis sectorial: Construcción.</i>	336
<i>Tabla 11: Listado completo de variables para el análisis sectorial: Comercio-Supermercados.</i>	339
<i>Tabla 12: Listado completo de variables para el análisis sectorial: comercio-comercio Electrónico.</i>	342
<i>Tabla 13. Listado completo de variables para el análisis sectorial: Servicios financieros</i>	343
<i>Tabla 14. Listado completo de variables para el análisis sectorial: Servicios inmobiliarios.</i>	345
<i>Tabla 15: Listado completo de variables para el análisis sectorial: Servicios de Salud.</i>	348
<i>Tabla 16. Listado completo de variables para el análisis sectorial: Turismo</i>	350

1. INTRODUCCION.

El presente trabajo se ha desarrollado en el marco de la iniciativa del Observatorio Tributario Provincial llevada adelante por la Administradora Tributaria de Entre Ríos (ATER), ante la necesidad de contar con herramientas teóricas, metodológicas y empíricas destinadas a conocer el comportamiento de ciertos sectores de actividad económica cuya evolución afecta o podría afectar de manera significativa la recaudación provincial.

La iniciativa del Observatorio se encuentra prevista en el Programa Estratégico de Ampliación de Base Tributaria del citado organismo, cuyo horizonte de aplicación abarca el período 2018-2022. En este marco, el presente trabajo tiene como finalidad mejorar el conocimiento y obtener información en torno a ciertas actividades económicas de Entre Ríos con el objetivo de desarrollar e implementar proyectos de regulación tributaria y nueva normativa que permitan ampliar la base de recaudación, ya sea mediante la readecuación de alícuotas, como a través de la aplicación de procesos, medidas y/o controles fiscales relacionados con tales actividades. Se prevé que a futuro, el monitoreo de éstas y otras actividades económicas que sean definidas como de interés fiscal esté a cargo del Observatorio, para lo cual resulta necesario en primer lugar elaborar modelos analíticos ad hoc que permitan realizar tal seguimiento. En definitiva, mediante este estudio se aspira a fortalecer la base teórica y empírica que sustenta las decisiones de política fiscal, promoviendo de esta forma la confianza pública en la actuación de la ATER, así como la equidad, la transparencia y el equilibrio en la carga impositiva.

En particular, el estudio busca proveer una descripción general de la naturaleza y dinámica de las actividades económicas definidas como de interés fiscal en esta oportunidad. Asimismo, procura relevar fuentes de información oportuna y sistemática a los efectos de precisar sus principales características y monitorear su evolución en el tiempo, tanto en lo que respecta a estructura (sujetos pasivos de obligación tributaria actuales o potenciales) como a volumen de negocios. Este tipo de análisis, que combina aspectos conceptuales con evidencia empírica, constituye el punto de partida de cualquier análisis o encuadre normativo que pretenda realizarse, así como el fundamento para la elaboración de modelos analíticos que permitan aproximar la dinámica de estas actividades en la jurisdicción provincial, conforme los objetivos del Observatorio Tributario. Se trata de un trabajo inédito en la región por su profundidad y alcance, cuyos resultados mejoran la comprensión y el conocimiento de las actividades económicas involucradas.

Las actividades definidas como de interés fiscal en esta oportunidad, y analizadas en el marco del presente trabajo, comprenden las siguientes: Servicios Agropecuarios, Construcción, Supermercados, Comercio Electrónico, Intermediación Financiera, Servicios Inmobiliarios, Servicios de Salud privada y Turismo. Como se precisará oportunamente, exceptuando a la Construcción, en el resto de los casos, los universos de análisis considerados no coinciden enteramente sino que constituyen subconjuntos de ciertos sectores de actividad definidos y utilizados para el cálculo de las Cuentas Nacionales y Provinciales (es decir, para la estimación del Producto Bruto Interno y del Producto Bruto Geográfico), cuya metodología fuera revisada por última vez en 2016. Las actividades económicas analizadas tampoco se corresponden exactamente con las clasificaciones utilizadas a los fines del relevamiento de otras estadísticas públicas y privadas, en particular con las definiciones incluidas en la versión vigente de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CInaE), actualizada por última vez en el ejercicio 2010. Esto supone limitaciones importantes a la hora de aproximar la dinámica de las mismas a partir de las estimaciones de niveles de actividad e ingresos realizadas por los organismos de estadísticas públicas. La situación resulta aún más crítica en lo que respecta al ámbito específico de la provincia de Entre Ríos ya que, por lo general, el desarrollo cualitativo y cuantitativo de las estadísticas locales se encuentra por detrás del parámetro nacional. En cualquier caso, a lo largo del Informe se irá poniendo de manifiesto el modo en que fueron encaradas estas dificultades en cada caso.

En un primer Avance del presente estudio se ofreció una revisión bibliográfica y documental orientada a caracterizar la naturaleza y alcance de las actividades en cuestión, identificar a los actores más relevantes que intervienen o inciden en las mismas, y reconocer los principales determinantes de los respectivos niveles de producción e ingresos. Asimismo, se hizo una mención indicativa a posibles fuentes de información y datos relevantes sobre estas actividades y su desarrollo tanto a nivel nacional como provincial.

En un segundo Avance, se relevaron fuentes de diversa índole y se avanzó en una clasificación y jerarquización del material empírico correspondiente, en vistas a su capacidad para reflejar o aproximar las dimensiones cualitativas y cuantitativas propias de la estructura sectorial y el volumen de negocios de cada una de estas actividades. El objetivo de esta etapa fue seleccionar sets de variables útiles para el monitoreo de coyuntura de cada una de las actividades bajo análisis. En este caso también se apuntó especialmente a detectar las particularidades distintivas que tales actividades

presentan en el ámbito de Entre Ríos, si bien la información disponible no siempre permitió alcanzar este cometido de manera satisfactoria.

Un primer balance del presente estudio es que permitió constatar la falta de información rigurosa, sistemática y oportuna sobre actividades económicas del ámbito provincial que se revelan particularmente significativas en términos tributarios. Y si bien las mismas se diferencian entre sí por la diversidad de situaciones que presentan, todas ellas comparten esta limitación vinculada a la falta de información suficiente para conocer de manera adecuada su realidad y evolución económica. A partir de esta constatación, y en la perspectiva de comenzar a revertir este déficit, en las Conclusiones se sugieren algunas propuestas prácticas en ese sentido.

Este Informe Final integra los análisis previos y agrega un procesamiento ulterior del material empírico relevado. El foco se pone en contrastar la evidencia empírica con los análisis conceptuales y la selección de variables de monitoreo realizadas en un primer momento. Asimismo, se apunta a formalizar modelos analíticos genéricos que precisen en cada caso los principales determinantes del nivel de actividad y los ingresos, y de esta forma, también orienten respecto a qué variables pueden resultar significativas para revelar o efectuar un seguimiento de la trayectoria sectorial.

Como podrá apreciarse a lo largo del Informe, la conceptualización de la naturaleza y el alcance específico de cada actividad analizada, así como la aproximación a sus rasgos empíricos, implicaron necesariamente una delimitación y un abordaje específico de cada una de ellas. Sin embargo, en este proceso se intentó, en lo posible, preservar una unidad analítica común, con el objeto de esbozar un método general que eventualmente permita ampliar el estudio a otras actividades o sectores en el futuro.

Cabe mencionar que el equipo técnico responsable del presente estudio mantuvo un contacto e interacción regulares con el personal de la ATER afectado a las actividades del Observatorio, en pos del intercambio de información y la socialización de los resultados correspondientes a los avances de este Informe Final. Ello permitió conocer con mayor precisión las necesidades del organismo, permitiendo enriquecer el análisis y favoreciendo su utilidad y valor conforme al objeto propuesto.

La exposición del análisis realizado procura seguir un orden lógico que facilite su lectura y examen. En tal sentido, cada capítulo comienza con la definición formal de la actividad en cuestión por referencia a las clasificaciones mencionadas, seguida por una conceptualización de su naturaleza y alcance específico tanto a nivel de Argentina como de Entre Ríos. Aquí se hace particular

referencia a su peso económico relativo (participación en el valor bruto de la producción y el valor agregado, generación de empleo, distribución funcional del ingreso creado, etc.) y a su impacto geográfico-territorial.

La elaboración de esta primera parte conllevó el relevamiento y el análisis de fuentes secundarias, incluida bibliografía especializada, informes sectoriales públicos o privados, estadísticas y otros materiales documentales relevantes. Tal examen fue complementado con entrevistas a referentes e informantes calificados de cada actividad, destinadas a tomar en consideración otros aspectos prácticos así como las lógicas de funcionamiento menos evidentes detrás cada una de ellas. La interpretación de los móviles que guían las conductas y decisiones de los principales actores intervinientes en cada actividad, así como el reconocimiento de las problemáticas sectoriales que ellos mismos señalan como más significativas, constituyen un complemento valioso del análisis que puede efectuarse a partir de las fuentes bibliográficas o estadísticas.

Esta primera parte es seguida por un segundo apartado en el cual se identifica a los actores más relevantes que integran la estructura o inciden en la dinámica de cada actividad. A continuación, se incluye una tercera sección en la que se intenta establecer los principales determinantes de los niveles de producción, los ingresos, y eventualmente también de la rentabilidad sectorial de cada una de las actividades bajo análisis.

En cuarto y último lugar, se procesa el material empírico relativo a cada actividad. Aquí se comienza con un listado general de las fuentes de información identificadas. Al margen de su uso en el presente estudio, este relevamiento general de fuentes pone a disposición del Observatorio recursos para ampliar y profundizar el análisis y seguimiento de las actividades en cuestión a futuro, tanto en lo que respecta a sus características estructurales y grado de inserción o desarrollo en la provincia, como a su evolución económica de corto plazo. Las variables identificadas en esta instancia son clasificadas según su naturaleza y su relación con el fenómeno o magnitud en el que se centra el interés, en este caso, la cantidad (actual o potencial) de sujetos pasivos de obligación tributaria, el nivel de actividad y los ingresos. En particular, se distingue si las variables relevadas constituyen estimaciones directas de tales variables de interés, o por el contrario pueden ser consideradas como determinantes o como emergentes suyas. Asimismo, también se las clasifica a partir de una serie de atributos cualitativos definidos ad hoc, que posteriormente permiten hacer una selección más restringida de variables a los fines de un monitoreo de coyuntura, es decir,

enfocado en la situación y evolución económica de cada actividad en el corto plazo.

Sobre la base de este subconjunto, a su vez, se realiza un análisis de los datos y estadísticas respectivas con un doble objetivo: por un lado, constatar el ajuste entre la evidencia empírica y la caracterización conceptual realizada al inicio, y por otro, sustentar la selección de variables de monitoreo realizada. En definitiva, el producto final de estos apartados es la formulación de modelos analíticos genéricos que precisan los principales determinantes de cada actividad, así como sendos sets de variables de monitoreo, destinadas a efectuar un seguimiento de las actividades de interés fiscal bajo análisis, en particular en lo que respecta a su trayectoria en la coyuntura y en el ámbito de la provincia. Todas las precisiones y aspectos metodológicos vinculados al análisis empírico son abordados en el primer capítulo del presente Informe, en el que se explican en detalle los procedimientos metodológicos y criterios aplicados.

Para finalizar, en el capítulo Conclusiones se ofrece a los lectores algunas consideraciones finales obtenidas durante el proceso de recopilación, procesamiento y análisis general de los sectores donde, al mismo tiempo y en aquellos casos en los que sea posible y/o necesario, se brindan algunas recomendaciones para continuar profundizando lo realizado hasta el momento.

2. AGRADECIMIENTOS.

Los autores reconocen muy especialmente los aportes realizados por el Secretarios de Investigación de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNER, Cr. Leandro Rodríguez. También se reconoce la importante labor desarrollada por los becarios de la citada Facultad que se desempeñaron en el marco del presente proyecto: Nadia Flores, Cristela Roude y Matias Romero. A su vez, agradecen a los entrevistados y al grupo de trabajo del Observatorio Tributario Provincial por su tiempo y predisposición.

3. ACLARACIONES METODOLOGICAS.

En el marco del estudio de los sectores de interés fiscal seleccionados, se ha relevado y analizado información de distinto tipo y origen, a los fines de caracterizar la naturaleza y dinámica de las actividades económicas involucradas. Dentro de dicha información se destaca aquella de orden cuantitativo que habilitaría a hacer un seguimiento de tales actividades, tanto en el mediano plazo como en la coyuntura, en particular en lo que respecta a la cantidad de sujetos pasivos de obligación tributaria existentes, sus niveles de producción (o actividad) y sus ingresos.

En tal sentido, se presentarán las variables de monitoreo seleccionadas para cada uno de los sectores bajo estudio. Tal selección se justifica y se enmarca en el análisis previo sobre la naturaleza y alcance de las actividades en cuestión, así como sobre las empresas del sector y los principales determinantes de sus niveles de producción y sus ingresos. Al respecto, resulta oportuno recordar que la cantidad y calidad de la información disponible no es uniforme. Mientras que para algunos de los sectores bajo análisis existen datos estructurales y estadísticos de coyuntura producidos de manera continua y regular por organismos públicos y/o privados, para otros la información resulta más escasa e incompleta, o el relevamiento y publicación de los datos respectivos presentan un carácter ocasional e irregular en el tiempo.

En estos últimos casos, la compilación y el análisis de la información se tornan en una tarea de tipo ‘artesanal’ que en cierto sentido limita las posibilidades de realizar un seguimiento sistemático de la trayectoria sectorial a partir de un set de variables. La principal restricción se vincula sin dudas a la ausencia de estimaciones de la producción y el producto –y luego también de la generación del ingreso– de las actividades económicas en cuestión debido a los niveles de agregación a los cuales se calculan las cuentas nacionales y provinciales. Esto tiende a reproducirse en lo que respecta a las estadísticas de empleo y salarios por razones análogas, pero vinculadas a los alcances de los convenios colectivos de trabajo. Por otra parte, la falta de inscripción fiscal asociada a la informalidad, o la inadecuación de la inscripción resultante de la realización de diversas actividades económicas por parte de una misma empresa; constituyen los principales obstáculos para la determinación del universo de sujetos pasivos de obligación tributaria.

A continuación se detallan las pautas que guiaron la organización de la información disponible para cada sector, así como los criterios posteriormente

utilizados para jerarquizar, y eventualmente seleccionar dentro de un conjunto más amplio, sets de variables útiles a los fines de su monitoreo.

Organización y caracterización

En relación a las variables de monitoreo relevadas, y a fin de organizar y jerarquizar la información por ellas provista, en el Anexo I se especifican los siguientes aspectos:

Código ClaNaE: consigna el código del Clasificador Nacional de Actividades Económicas (ClaNaE) con el cual se identifica cada actividad económica a monitorear.

Detalle: provee una descripción breve de la variable y/o de la información que la misma provee.

Tipo de variable: describe la naturaleza cualitativa de la variable desde un punto de vista analítico-instrumental, distinguiendo tres tipos básicos:

- Estimación: se trata de una estimación en sentido estadístico, es decir, de la aproximación al valor de un parámetro poblacional a partir de la aplicación sistemática de técnicas estadísticas a datos provenientes de un muestreo (estadístico) de tal universo. En el marco de este estudio, las estimaciones se refieren principalmente al nivel de actividad o a la cantidad de empresas o unidades de negocio que integran el sector. En este último caso, si bien no tienen origen en procedimientos estadísticos, también se consideran estimaciones todos aquellos registros de empresas o unidades de negocio llevados por organismos oficiales con algún grado de jurisdicción o entidades privadas gremiales vinculadas con la actividad en cuestión. Las estimaciones constituyen mediciones o aproximaciones cuantitativas directas de dos variables de interés clave que se pretende monitorear: la cantidad de (potenciales) sujetos pasivos de obligación tributaria y su nivel de actividad.

- Determinante: se trata de una variable que, a los efectos del presente análisis, puede considerarse como una causa o factor explicativo de una variable de interés, es decir, de la cantidad de empresas del sector, su nivel de actividad, sus ingresos o su rentabilidad. En tal sentido, realizar un seguimiento sobre los determinantes de las variables de interés permite captar su desempeño actual o anticipar sus posibles movimientos en la coyuntura, y ocasionalmente también prever sus tendencias de mediano plazo.

- Indicador: se trata de una variable que, a los efectos del presente análisis, puede considerarse como un emergente o resultante concomitante de la cantidad de empresas del sector, su nivel de actividad, sus ingresos o su

rentabilidad. Esta correlación se vincula en general a las características técnicas de la actividad, y en particular a los factores productivos, insumos y demás recursos que demanda su desenvolvimiento. Los indicadores ponen de manifiesto o reflejan indirectamente la evolución de las variables de interés, por lo que realizar un seguimiento de los mismos resulta particularmente útil en aquellos casos en los que no existen estimaciones directas o precisas de aquéllas.

Desde un punto de vista analítico, las relaciones entre una variable de interés (x) con un determinante suyo (z) por un lado, y con un indicador suyo (y) por otro, podrían definirse genéricamente de la siguiente manera:

$$x = f(z)$$

e

$$y = f(x)$$

Por su parte, las estimaciones serían mediciones o aproximaciones cuantitativas directas de los valores asumidos por (x) en aquellos casos en los que (x) representa a la cantidad de empresas del sector o su nivel de actividad.

Incidencia/Referencia: precisa la/s variable/s de interés sobre las cuales inciden los determinantes o a la/s cual/es se refieren las estimaciones e indicadores en cada caso.

Alcance temporal: especifica la dimensión temporal de la información provista por la variable, distinguiendo si la misma se refiere a características estructurales de mediano plazo o a la evolución coyuntural actual o prevista de las variables de interés. En el caso de las proyecciones, se trata en general de determinantes o estimaciones a cierto plazo vista, que permiten anticipar o prever tendencias de mediano plazo o trayectorias coyunturales esperables de las variables de interés.

Alcance geográfico: especifica la dimensión geográfica de la información provista por la variable, distinguiendo aquella relativa a la actividad económica a nivel nacional de aquella circunscripta al ámbito provincial. También existen ciertas variables de orden regional, referidas a la Región Pampeana o a la Región Centro, mientras que el alcance de otras ha sido definido como “general”, en la medida en que su comportamiento resulta relativamente homogéneo más allá de la jurisdicción considerada. La uniformidad a nivel geográfico se registra por lo general en variables referidas a precios o cotizaciones, y tiende a ser directamente proporcional al grado de integración de los mercados vinculados a la actividad en cuestión, sea a escala nacional como internacional. Por tal motivo, el alcance de tipo “general” en este estudio se refiere principalmente a precios o cotizaciones de mercado de insumos, productos o servicios. El alcance

geográfico indica en definitiva uno de los aspectos de la coincidencia entre la información disponible y el fenómeno que se aspira a observar. Dado que en todos los casos el objeto del análisis es la actividad desenvuelta en jurisdicción de Entre Ríos, los datos referidos a la actividad económica a nivel nacional resultan en principio menos precisos que los relativos a su desarrollo específico en el ámbito provincial.

Periodicidad: especifica la periodicidad de la información provista por la variable (diaria, mensual, trimestral, semestral, anual, etc.), o la frecuencia con la cual es relevado u observado el fenómeno en cuestión. En principio, cuanto mayor es su periodicidad, más relevante resulta una variable a los fines de un seguimiento en la coyuntura.

Disponibilidad: evalúa la utilidad de la variable relevada para realizar un monitoreo de la variable de interés sobre la base de contrastar su periodicidad con los plazos en los cuales es publicada la información respectiva por parte de los organismos o instituciones que la elaboran. Así, por ejemplo, una variable de relevamiento mensual cuya última medición o estimación es dada a conocer varios meses después, en principio presenta baja utilidad o relevancia a los fines del monitoreo que se pretende sistematizar. Junto al alcance geográfico, la disponibilidad así definida determina en términos generales el ajuste de la información respecto al fenómeno que se pretende monitorear, en este caso debido a que la misma puede resultar extemporánea a los fines de un seguimiento.

Fuente: indica la organización o institución pública o privada que elabora o publica la información.

Referencia: provee un vínculo al sitio web en el cual puede accederse a la información.

Jerarquización y selección

A fin de definir un set específico de variables para el seguimiento o monitoreo de los sectores de interés, fue necesario fijar criterios lo más uniformes y objetivos posibles para valorar y ponderar los atributos en ese sentido de las distintas variables relevadas. En este marco, se definieron pautas para una jerarquización cualitativa de las mismas que se plasmaron en la construcción de un indicador ad hoc denominado “Ajuste Global”. Sobre esta base, se procuró ordenarlas y eventualmente priorizar en la selección a aquellas variables para las cuales tal indicador resultara lo más ajustado posible (“Muy Bueno” o “Bueno”). Sin embargo, en muchos casos, la falta de variables alternativas u

otras circunstancias que serán precisadas oportunamente, impidieron aplicar criterios tan selectivos.

Al margen de su grado de ajuste global, en todos los casos fueron incluidas como variables de monitoreo las estimaciones disponibles, tanto de los potenciales sujetos pasivos de obligación tributaria como de su nivel de actividad agregada. Como se dijo, tales estimaciones constituyen aproximaciones o mediciones cuantitativas directas de dos variables de interés clave que se pretende monitorear, y por lo tanto merecen ser destacadas respecto a otras variables que, en tanto determinantes o indicadores de las mismas, sólo permiten captar de manera mediada o indirecta su evolución.

La determinación del grado de ajuste global se basó en un conjunto de criterios que se explicita a continuación, comenzando por la descripción de los distintos atributos que fueron valorados y el modo en el que fueron homogeneizados a partir de su cuantificación.

Atributos valorados

Dimensión Cuantitativa (DC): consigna la naturaleza cualitativa o cuantitativa de la variable. Dentro de aquellas que son de índole cuantitativa, también distingue entre las variables de tipo flujo, cuya cantidad se mide por unidad o período determinado de tiempo, de aquellas de tipo stock, es decir, que se miden en un momento determinado del tiempo y por lo tanto, a los efectos prácticos, pueden ser consideradas como parámetros de tipo cualitativo en el corto plazo.

Posibles valores:

- “Si”: cuando la variable es cuantitativa tipo flujo
- “No”: cuando la variable es cualitativa o cuantitativa tipo stock

Ajuste Temporal (AT): evalúa el alcance temporal de la variable relevada según su capacidad de reflejar o anticipar la conducta de la variable de interés a los fines de un monitoreo de coyuntura. Por tal motivo, otorga mayor importancia a aquellas variables referidas a la evolución de corto plazo de la variable de interés, ya sea en términos de observación de su trayectoria efectiva como de proyección de sus movimientos futuros.

Posibles valores:

- “3”: si la variable relevada se refiere a la evolución de corto plazo de la variable de interés, ya sea en términos actuales, de observación, como de proyección.

- “0”: si la variable relevada se refiere a características estructurales o tendencias de mediano plazo de la variable de interés. Estos aspectos, si bien son fundamentales para captar la naturaleza y dinámica general de la actividad sectorial, no resultan tan significativos a los fines de un monitoreo de coyuntura de las variables de interés.

Ajuste Geográfico (AGeo): evalúa el alcance geográfico de la variable relevada según su capacidad de reflejar la dinámica de la variable de interés en el ámbito específico de la provincia. Por tal motivo, otorga mayor importancia a aquellas variables referidas a la actividad tal como se desenvuelve en Entre Ríos o resultantes de relevamientos acotados a esta jurisdicción.

Posibles valores:

- “3”: si la variable relevada refleja aspectos o trayectorias de la variable de interés específicos del ámbito de Entre Ríos.

- “2”: si la variable relevada puede ser considerada una referencia general y única para todas las regiones productivas del país.

- “1”: si la variable refleja aspectos o trayectorias de orden regional de la variable de interés, más específicos que los nacionales pero menos ajustados que los estrictamente provinciales a los fines de la observabilidad del fenómeno tal como se desenvuelve en Entre Ríos.

- “0”: si la variable refleja aspectos o trayectorias de orden nacional de la variable de interés.

Ajuste Periodicidad (AP): valora la periodicidad con la cual se efectúan las observaciones o es relevada la variable de referencia en relación a su capacidad para monitorear la variable de interés en la coyuntura. Por tal motivo, en la misma línea que la evaluación del ajuste temporal, otorga mayor importancia a aquellas variables que, al ser relevadas de manera más frecuente, resultan mejores para captar o proyectar de manera más inmediata la dinámica de las variables de interés en la coyuntura.

Posibles valores:

- “3”: si la variable relevada tiene observaciones de periodicidad diaria o mensual.

- “2”: si la variable relevada tiene observaciones de periodicidad trimestral.

- “1”: si la variable relevada tiene observaciones de periodicidad semestral.

- “0”: si la variable relevada tiene observaciones de periodicidad anual o, de modo análogo, corresponde a ciclos productivos o de negocio del tipo cosecha, campaña o temporada que también tienen frecuencia anual

aunque no abarquen la totalidad y/o no coincidan exactamente con el año calendario.

Ajuste Disponibilidad (AD): valora la disponibilidad en tiempo y forma de las observaciones de la variable relevada teniendo en cuenta la periodicidad de su relevamiento, siempre a los fines de un monitoreo de coyuntura de la variable de interés. En tal sentido, destaca a aquellas variables cuyos relevamientos son publicados regularmente y en momentos próximos a los períodos a los cuales corresponden las observaciones.

Posibles valores:

- “3”: si la disponibilidad de las observaciones de la variable relevada es “muy buena”.
- “2”: si la disponibilidad de las observaciones de la variable relevada es “buena”.
- “1”: si la disponibilidad de las observaciones de la variable relevada es “regular”.
- “0”: si la disponibilidad de las observaciones de la variable relevada es “mala”.

Sobre la base de estos atributos de cada variable relevada, se calcula en cada caso el indicador de Ajuste Global que los sintetiza, que puede ser definido de la siguiente manera.

Ajuste Global (AG): constituye un indicador general de las cualidades de la variable relevada para dar cuenta o reflejar la dinámica de la variable de interés en el corto plazo, que combina las valoraciones previas, otorgándole a cada una de ellas determinada importancia relativa. En su versión cuantitativa AG es, en primer lugar, resultado de un cálculo condicional a que la variable posea una dimensión cuantitativa, es decir, son descartadas –a los fines del monitoreo de coyuntura– las variables que reflejan aspectos cualitativos y/o estructurales de las variables de interés. Poseyendo la variable relevada una dimensión cuantitativa en los términos definidos, AG es un promedio ponderado que otorga un 10% de participación al ajuste temporal (AT), un 10% al ajuste de la periodicidad (AP), un 40% al ajuste geográfico (AGeo) y otro 40% al ajuste de la disponibilidad (AD). De esta definición y de los valores posibles de los atributos antes mencionados, resulta que AG puede asumir un conjunto continuo de valores entre 0,5 y 3. A partir de este resultado numérico, en su versión cualitativa AG puede adoptar a su turno una escala de posibles valores según los intervalos de valores numéricos que asuma en su versión cuantitativa.

Posibles valores:

- “Muy Bueno”: si AG es mayor o igual a 2.

- “Bueno”: si AG asume valores entre 1,5 inclusive y 2.
- “Regular”: si AG asume valores entre 1 inclusive y 1,5.
- “Malo”: si AG asume valores menores a 1 o resulta nulo por no presentar dimensión cuantitativa la variable de referencia.

Como se dijo anteriormente, sobre la base de estos criterios de jerarquización, del conjunto de variables relevadas para cada sector o actividad bajo análisis, y a los fines de su monitoreo, se procuró seleccionar, siempre que ello resultara posible, a aquellas que presentaran un ajuste global “muy bueno” o “bueno”. Asimismo, cualquiera fuese su grado de ajuste global, fueron incluidas para el monitoreo todas las estimaciones disponibles de la cantidad de empresas del sector y de sus niveles de actividad agregada. Éstas se encuentran en el Anexo I, al final del documento, mientras que el listado completo de variables consultadas (incluyendo aquellas que no tuvieron un AG “Muy bueno” o “Bueno”) se encuentran listadas en el Anexo II.

A continuación se presenta el desarrollo de los ocho sectores de interés elegidos para su estudio.

4. SERVICIOS AGROPECUARIOS.

4.1. Naturaleza y alcance.

La metodología vigente para la elaboración de las cuentas nacionales incluye a los servicios agropecuarios dentro del sector de *Agricultura, ganadería, caza y silvicultura* (identificado con la letra A) que abarca “cultivos agrícolas, cría de animales, servicios y construcciones agropecuarias, caza, silvicultura y extracción de madera.” (Indec, 2016: 29).

Por su parte, la versión 2010 del Clasificador Nacional de Actividades Económicas también incluye en un sector análogo a la pesca, que la contabilidad nacional actualmente estima por separado. Las notas metodológicas de tal clasificación consignan que la categoría A “comprende la utilización de tierras para cultivar diversas especies vegetales y criar animales con la finalidad de producir alimentos y materias primas, *así como también los servicios prestados por terceros a las explotaciones agrícolas, ganaderas y forestales. Cuando dichas actividades se realizan por cuenta y orden de los hogares corresponde clasificarlas en la subclase 97.000*” (Indec, 2011: 1). Es decir que los servicios conexos son considerados como tales sólo cuando son prestados por terceros, en apoyo a las actividades de agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca de una persona física y/o jurídica distinta. El ClaNaE le otorga a *los servicios de apoyo agrícolas y pecuarios* el código 01.6, el cual comprende “las actividades especializadas principalmente para la explotación agropecuaria, es decir (se) incluye la actividad de unidades productivas que prestan servicios a las unidades agropecuarias pero que no adquieren la propiedad de la producción, sino que colaboran en el proceso de producción, a cambio de una retribución o por contrato” (Indec, 2011: 27).

En lo que respecta a su relevancia económica, según la estimación de las cuentas nacionales los servicios agropecuarios, exceptuando los veterinarios que se consideran en otra categoría¹, representaron en 2018 un 0,41 % del valor bruto de la producción medido a precios constantes, mientras que su valor agregado a precios constantes alcanzó el 0,59% del PBI total de la economía. En el caso de la caza y la silvicultura el valor de los servicios conexos es estimado junto con la actividad principal, por lo cual no puede obtenerse un detalle análogo; sin embargo, a modo indicativo puede consignarse que estas actividades representaron de manera conjunta un 0,004% y un 0,19% del VBP

¹ Las prestaciones veterinarias se incluyen en la categoría *N – Servicios sociales y de salud* (Indec, 2016).

global a precios de 2004, y un 0,008% y un 0,31% del VAB medido a precios constantes, respectivamente. En lo que respecta a su participación dentro del sector de actividad, los servicios agropecuarios alcanzaron en 2018 un 5,33% del valor bruto total de la producción en materia de agricultura, ganadería, caza y silvicultura, y un 7,46% de su valor agregado medidos a precios constantes.

El nivel de agregación en la estimación de las cuentas nacionales impide conocer el detalle de la distribución del ingreso generado en los servicios vinculados a las actividades agropecuarias, de caza y silvicultura, o su contribución al empleo total de la economía. Debido al mismo problema de agregación, así como a la revisión en curso de las estimaciones del Producto Bruto Interno por jurisdicción realizadas por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (Indec), tampoco resulta posible precisar el alcance económico específico de estos servicios vinculados al sector primario (excluida la minería y la pesca) en el ámbito de la provincia de Entre Ríos. En lo que respecta al nivel de actividad, la aproximación más cercana a la incidencia de los servicios agropecuarios es el peso económico que tienen en la provincia las actividades primarias a las cuales sirven de apoyo. En tal sentido, las últimas estimaciones disponibles del Producto Bruto Geográfico entrerriano a precios constantes realizadas por la Dirección de Estadísticas y Censos de la provincia, correspondientes al año 2016, indican que el sector *Agricultura, ganadería, caza y silvicultura* representaba en ese año el 17,2% del producto provincial. En relación al empleo, de acuerdo al Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE) del Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación, al cuarto trimestre de 2018 los puestos de trabajo registrados en Entre Ríos en las actividades *servicios agrícolas, servicios pecuarios excepto veterinarios y servicios forestales* (categorías 141, 142 y 203 del Clasificador Industrial Internacional Uniforme - Revisión III) ascendían, respectivamente, a 7.144, 441 y 271. De la misma fuente surge que en el año 2017 había 236, 76 y 44 empresas empleadoras inscriptas en esas actividades. La combinación de ambos datos contribuye a dar una pauta de la escala de estas firmas, al menos en lo que respecta a la generación de empleo. De todas formas, como se verá, la incidencia del autoempleo y del empleo familiar informal es particularmente importante en los servicios agropecuarios, sobre todo en aquellos ligados a la agricultura.

Teniendo en cuenta la relevancia económica de las actividades a las cuales complementan y sirven de apoyo, puede decirse que los servicios al sector primario más importantes en Entre Ríos son los vinculados a la agricultura, incluidas las actividades agrícolas extensivas (cereales y oleaginosas),

intensivas (fruticultura, horticultura, etc.) y la confección de reservas forrajeras; y en menor medida aquellos servicios específicos relacionados con la avicultura, la ganadería, la silvicultura y la lechería, probablemente en ese orden de relevancia. En el marco de este informe tales prestaciones serán denominadas genéricamente *servicios agropecuarios* a pesar de que la silvicultura no es una actividad ni agrícola ni pecuaria.

En cuanto a su asentamiento e impacto territorial, los servicios agropecuarios, como no podía ser de otra manera, se distribuyen de acuerdo a la localización geográfica de las actividades a las cuales complementan y sirven de apoyo. En tal sentido, a pesar del avance agrícola de las últimas décadas, la provincia se sigue caracterizando por regiones productivas en las que se combinan actividades primarias de distinto tipo en lo que respecta al uso del suelo, cuyas características cualitativas siguen actuando como el principal condicionante del asentamiento territorial de aquéllas. Así, se observa un predominio de las actividades agrícolas extensivas ligadas al cultivo de cereales y oleaginosas, a excepción del arroz, en el sur y el oeste provincial; y de la ganadería en las zonas de monte nativo, no aptas para la agricultura, en el centro y norte de la provincia. La actividad arrocería, que además de un tipo de suelo específico exige rotación en su uso, así como disponibilidad de agua para riego, tiende a complementarse con la cría de ganado bovino (se siembran pasturas para engorde como parte de la rotación) y se ubica principalmente en el centro y norte provincial (Subsecretaría de Programación Microeconómica de la Nación, 2018).

La avicultura y sus servicios conexos se asientan en ambas costas de la provincia; Colón y Concepción del Uruguay son los departamentos más importantes en cantidad de granjas y plantas, seguidos por Paraná y Gualaguaychú, y bastante por detrás por otros departamentos del centro entrerriano, incluido Gualaguay. En este caso, el patrón regional está íntimamente asociado a la historia económica de las localidades y en particular a la difusión del formato de explotación de la granja mixta, pero también a la presencia de frigoríficos para faena en la zona; el engorde es la principal actividad avícola de la provincia, seguida bastante por detrás por la producción de huevos. La producción de citrus y de arándanos, que suelen desarrollarse de manera complementaria, se concentra en el noreste de la provincia, en los departamentos de Federación y Concordia. Por su parte, la actividad forestal se extiende principalmente a lo largo de la costa del río Uruguay, en el este provincial, y es particularmente fuerte en los departamentos de Concordia y Colón (SSPM, 2018).

Finalmente, la lechería entrerriana se expresa territorialmente según el formato característico de esta actividad, el de las llamadas cuencas lecheras, que se definen de acuerdo a los sistemas de manejo productivo predominantes en cada región. Si bien en el último período el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria ha comenzado a minimizar los efectos de tal diferenciación, en Entre Ríos existen históricamente dos cuencas principales: la Cuenca Oeste, que abarca a los departamentos Paraná, Nogoyá, La Paz, Diamante y Victoria, con mayor cantidad de tambos de menor escala; y la Cuenca Este, que comprende a los departamentos Colón, Uruguay, Tala, Gualaguaychú y Gualaguay, con menos establecimientos pero de mayor escala (AACREA, 2005).

Una característica común a destacar sobre los servicios agropecuarios en Entre Ríos es que en su mayoría integran cadenas de valor de marcado perfil exportador y/o inserción en el mercado nacional, lo cual explica hasta cierto punto su propia existencia como actividades realizadas por terceros distintos a la persona física o jurídica que desenvuelve la producción principal. En efecto, la desverticalización de los procesos productivos y la consiguiente subcontratación de las actividades involucradas son fenómenos en gran medida asociados a los nuevos esquemas técnicos y organizativos característicos de la etapa de internacionalización económica iniciada a fines del siglo XX y al surgimiento, en ese marco, de las llamadas cadenas globales de valor (Teubal y Rodríguez, 2001; Bisang, Anlló y Campi, 2009).

Otro rasgo común de estos servicios es que, exceptuando a los relacionados con la actividad forestal, todos forman parte de cadenas productivas de alimentos. La tercerización de procesos y labores en este tipo de producciones se ha ido profundizando en las últimas décadas en el marco de las transformaciones estructurales del Sistema Agroalimentario Argentino (SAA). En particular, ha ido creciendo a partir de los cambios tecnológicos y organizacionales que se han registrado en el marco del proceso de desregulación e inserción internacional del SAA iniciado en los años '80 y profundizado durante los años '90 (Teubal y Rodríguez, 2001).

A continuación se reseñan brevemente otras características particulares de los servicios agropecuarios considerados.

Servicios agrícolas y forestales

La agricultura extensiva y la silvicultura se caracterizan por un predominio de los servicios de maquinaria. En estas actividades, los productores, siendo propietarios o arrendatarios de la tierra, son en cualquier caso los dueños de los

cultivos, pero por razones económicas de escala o de especialización no cuentan con la maquinaria, en general de elevado valor, necesaria para llevar adelante ciertas labores. Las limitaciones de escala refieren al tamaño de las explotaciones en las cuales se utilizaría la maquinaria, y luego a los plazos excesivos que se requerirían para amortizar la inversión respectiva cuando las superficies son acotadas. En el caso de la especialización, la inconveniencia de contar con maquinaria propia pasa más por los costos organizativos (y en definitiva también económicos) de llevar adelante por cuenta propia una actividad que exige cierto cúmulo de conocimientos técnicos particulares, pero sobre todo requiere ser desenvuelta en plazos determinados y acotados en el tiempo, que en el caso de grandes explotaciones además suelen superponerse en el tiempo.

Según Domínguez y Orsini (2008) “el rol del contratista de servicios agrícolas comienza a ser relevante el período que abarca los años 1965 a 1990 donde se produce una expansión agrícola de la mano de numerosas innovaciones tecnológicas adoptadas por el sector”. En Entre Ríos particularmente, su papel sin dudas creció en importancia a partir de la introducción de la siembra directa y el paquete tecnológico asociado a ella en las últimas décadas del siglo XX, que impulsó una expansión agrícola importante en el territorio provincial.

Tal proceso, además de incrementar la productividad, aumentó el peso de la maquinaria y el equipamiento en la estructura de costos de la actividad agrícola. Las condiciones de posibilidad y la viabilidad económica del negocio de los contratistas parten así del encarecimiento de los costos operativos de los productores hasta el punto de tornar no rentable el mantenimiento de los nuevos tipos de equipos. En el caso de los grandes productores o *pool*es de siembra, la inconveniencia de contar con maquinaria propia se vincula, más que a la capacidad económica, a la simultaneidad de los plazos en los que deben realizarse las labores, que impide aprovechar la misma maquinaria en distintas localizaciones. Además, quienes explotan grandes extensiones de tierra sobre la base del arrendamiento, suelen encontrar en la inversión en bienes de capital muebles o inmuebles un límite a su negocio, que se centra (especializa) en el aspecto organizativo y de gestión (incluida la gestión financiera) y no en el proceso productivo en sí mismo. La actividad de estos grandes productores es de carácter discontinuo y variable a lo largo de las campañas, de acuerdo a las circunstancias de los mercados de granos y de los mercados financieros, por lo que cualquier forma de capital ilíquida afecta la naturaleza modular de su negocio.

El avance de la figura del contratista de maquinaria trajo aparejada una dinamización tecnológica del sector agrícola, así como el desarrollo de nuevas formas organizativas de la producción. Los contratistas han sido claves en la adopción de nuevas técnicas de cultivo y la expansión del uso de agroquímicos, y son sin dudas el grupo con mayor iniciativa en lo que hace a la renovación tecnológica del parque de maquinaria agrícola, y no sólo debido a que la competencia del mercado los obliga a mantenerse actualizados. Según el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación (s/f) los contratistas concentran más del 60% de las compras de maquinaria agrícola del país. En lo que respecta al aspecto organizativo, han tenido particular protagonismo en la flexibilización de las modalidades de arrendamiento así como en el surgimiento de nuevos formatos como el de los *pooles* de siembra (Domínguez y Orsini, 2008).

Al margen de estas tendencias de largo plazo, en el período reciente, el auge en los precios de las oleaginosas y los cereales registrado en los primeros años del siglo XXI alentó en Entre Ríos la expansión de la frontera agrícola hacia zonas tradicionalmente ganaderas, alterando el mapa de uso del suelo así como la explotación agropecuaria mixta predominante hasta entonces. Tal proceso potenció el arrendamiento de tierra de terceros, en ocasiones de antiguos productores, para el desarrollo de la agricultura extensiva en regiones no tradicionales como el centro y el norte entrerrianos, extendiendo hacia esas zonas la actividad de los contratistas de maquinaria. Este avance de la frontera agrícola se estaría revirtiendo en los últimos años, a partir del retroceso tanto absoluto como relativo de la rentabilidad de la agricultura extensiva. En el primer caso, por las condiciones generales de los mercados y una secuencia de malas campañas debidas a causas climáticas, y en el segundo, principalmente por el repunte de la rentabilidad de la ganadería. Según la opinión de las fuentes consultadas, sin embargo, una causa de fondo en esta reversión habría sido el acelerado deterioro de los suelos, producto de su falta de aptitud estructural así como de su mal cuidado, incluido el desmonte indiscriminado de tierras.

A pesar de localizarse precisamente en las regiones ganaderas por las características del suelo y la disponibilidad de agua, y de exigir una mayor proporción de mano de obra (propia) principalmente debido al riego artificial; la producción arrocerá no se distingue en mayor medida del cultivo de otros cereales en lo que respecta a la tercerización de labores y a la consecuente contratación de servicios de maquinaria agrícola.

Los contratistas de maquinaria agrícola prestan servicios de cosecha, protección de cultivos (sobre todo mediante la aplicación terrestre o aérea de

agroquímicos), confección de reservas forrajeras, y siembra y labranza de suelos, probablemente en ese orden de relevancia económica. Según el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación (s/f) los servicios de terceros dan cuenta de aproximadamente el 90% de la cosecha de los granos que se cultivan en el país, el 70% de su siembra y de la aplicación de agroquímicos, el 90% de la confección de forrajes conservados y el 100% de las tierras sistematizadas para riego y forestación. La misma fuente destaca el crecimiento que ha tenido la actividad de los contratistas en la provincia de Buenos Aires desde principios de siglo², lo cual vale como referencia también para la expansión de estos servicios en Entre Ríos.

En lo que respecta específicamente a Entre Ríos, se podrá tener una aproximación más precisa a la verdadera incidencia de los servicios de maquinaria agrícola cuando se publiquen los resultados del Censo Nacional Agropecuario realizado a fines de 2018. Sin embargo, de acuerdo a las estimaciones de los contratistas del sudoeste de la provincia, la proporción de las labores realizadas por los mismos en la región alcanzaría entre el 70% y el 80% de la cosecha, el 60% y el 70% de la siembra³, y el 80% de las aplicaciones, servicio prestado en general por el proveedor de los insumos (en muchos casos cooperativas agropecuarias) y no por contratistas de maquinaria independientes. En la confección de forrajes la incidencia del contratismo es más variada; en lo que respecta a los silos con bolsa, donde más difundida está la modalidad debido al valor de la maquinaria, alcanza una proporción elevada cercana a los parámetros nacionales de acuerdo a las estimaciones informales de representantes del sector⁴.

En la silvicultura los servicios de maquinaria abarcan principalmente el apeo y el traslado. El apeo es la fase de la corta consistente en derribar el árbol cortándolo al ras del suelo con el fin de desperdiciar el mínimo de madera posible; a la misma le siguen después las tareas de desrame, descortezado y tronzado (Dykstra y Heinrich, 1996). En las últimas décadas se ha registrado una fuerte mecanización de la tala de árboles que ha permitido prescindir de las grandes cantidades de mano de obra que eran necesarias con anterioridad y

² El Ministerio cita el Censo de Servicios Agrícolas realizado por el gobierno de esa provincia en 2002, el Censo Nacional Agropecuario del 2002 y a las posteriores Encuestas (EPSA) de 2004 y 2006 para sostener que los servicios agropecuarios realizados por los contratistas rurales registraron en Buenos Aires una tasa de incremento anual superior al 2%, a partir del 56% de participación que ya tenían en 2002.

³ Por el menor costo de la maquinaria y el tipo de suelo, que habilita el uso de cualquier modelo, el grado de tercerización de la siembra en Entre Ríos y en general resulta menor que en labores como la cosecha.

⁴ Domínguez y Orsini (2008) sostienen que “en la provincia de Entre Ríos (...) entre el 8 y 10 por ciento de la superficie sembrada y cosechada es realizada por contratistas de servicios agrícolas” sobre la base de los datos del Censo Nacional Agropecuario de 2008. Seguramente esta participación en relación a la superficie explotada ha continuado aumentando en los años subsiguientes.

reemplazarlas por una máquina y en ocasiones a veces incluso por el trabajo de un solo operario. Al igual que en el caso de la agricultura extensiva, esta maquinaria resulta altamente específica en sus posibles usos y su valor suele ser elevado, por lo que su amortización económica exige su utilización regular y constante. Sin embargo, el surgimiento de contratistas de tala y traslado en la silvicultura entrerriana se explica principalmente por el hecho de que las dueñas de las plantaciones son grandes empresas industriales, en su mayoría de origen extranjero, que ven en la integración vertical hacia el eslabón primario una complejización innecesaria que las distrae de su actividad principal. Así, según la fuente calificada consultada, puede decirse que en este caso la tercerización de labores es determinada fundamentalmente por el criterio de la especialización.

A diferencia de lo que ocurre en la agricultura extensiva, en las actividades agrícolas intensivas (citricultura, fruticultura, horticultura, etc.) el dueño del cultivo suele contar con un parque de maquinaria *ad hoc* propio, más económico en términos unitarios aunque más amplio y variado. Sin embargo, en determinadas épocas del ciclo productivo requiere de una mayor cantidad de trabajo humano para realizar ciertas labores, por lo que en estos casos es más frecuente el contratismo de mano de obra rural. Según los informantes calificados consultados, en el ámbito de la provincia el contratismo de mano de obra está particularmente difundido en las cosechas del citrus y el arándano, y en el caso del citrus también en las etapas de poda y raleo. El contratismo de mano de obra rural constituye en estos casos una variante de tercerización laboral derivada de los elevados costos que supondría emplear durante todo el año a un plantel de trabajadores sólo necesario en determinadas épocas, así como de la supuesta ausencia de modalidades contractuales a plazo que atiendan a ese problema. En este marco, la estrecha rentabilidad en la que operaría el sector de manera estructural es apuntada como la causa de fondo que lleva a la difusión de esta modalidad de tercerización laboral.

En otro orden, y aunque de un peso económico sensiblemente inferior, otras variantes de contratismo de mano de obra rural comunes en la provincia son las de los perforadores y los alambradores⁵. En estos casos, la tercerización responde más a un criterio de especialización que al ahorro de costos laborales, ya que se trata de trabajos de baja escala y sobre todo de frecuencia irregular y muy esporádica en el tiempo.

⁵Es probable que en el caso de las perforaciones no destinadas a sistemas de riego y en la confección de alambrados se registre un mayor nivel de informalidad, lo cual dificulta aún más sopesar la verdadera relevancia económica de estos servicios y los ingresos que generan para quienes los prestan.

Servicios avícolas

En el ámbito de la avicultura, el servicio más importante es el prestado por las llamadas granjas integradas que, en general en un marco de exclusividad, llevan adelante por cuenta de los frigoríficos la crianza y engorde de pollos con destino a faena. En este sistema, el frigorífico que terceriza la crianza entrega los pollitos BB parrilleros, el alimento y los insumos necesarios para garantizar la sanidad animal, mientras que la granja aloja a los pollos aportando la mano de obra calificada, las instalaciones, la energía eléctrica y el agua.

La suplementación creciente del engorde bovino con cereales y balanceado ha traído aparejado el encarecimiento relativo de la carne bovina y un desplazamiento del consumo hacia las carnes de pollo y de cerdo, para las cuales la tasa de conversión de cereal en proteína animal es más elevada. Es en este marco en el que ha ido cobrando relevancia en los últimos años la modalidad de la tercerización para el engorde de pollos parrilleros. Según un informe de la Subsecretaría de Programación Microeconómica de la Nación (2018), Entre Ríos es la primera provincia productora de carne de pollo, con el 51% de la faena nacional y el 53% de las granjas de engorde, en su mayoría prestadoras de servicios para terceros.

Si bien de menor relevancia por el menor peso económico de la producción de huevos –tanto a nivel nacional como en Entre Ríos– dentro de avicultura cabe destacar también a los servicios de recría de pollitas ponedoras. En este segmento, las granjas que alojan se ocupan de la crianza de las pollas hasta que están en condiciones de producir huevos, tanto bajo la modalidad de la hotelería, es decir, con la provisión de insumos a cargo del contratante, como corriendo con parte de los costos, en particular los de la alimentación. Al involucrar un trabajo delicado, donde además el prestador del servicio debe desarrollar cierta confiabilidad para que los dueños de las ponedoras le tercericen la crianza, el servicio de recría de pollitas suele ser llevado adelante por granjas especializadas en ello. Sin embargo, también existen algunos establecimientos que, siendo ellos mismos productores de huevos, prestan el servicio de alojamiento como una actividad secundaria destinada a utilizar plenamente la capacidad instalada, complementando el uso propio de los galpones de recría según las circunstancias del mercado y/o los plazos productivos⁶.

⁶ Como se verá, al igual que ocurre con los contratistas de maquinaria agrícola de la provincia, esta multiplicidad fuentes de ingresos dificulta a veces determinar el peso real de aquellos provenientes de los servicios de recría.

Finalmente, cabe mencionar el desarrollo, aún incipiente pero progresivo, de dos tipos de servicios adicionales en las regiones avícolas. El primero es el del retiro del guano de los galpones de crianza o engorde, que no constituye un trabajo calificado pero se ha ido complejizando debido a las normativas sanitarias relativas a la disposición final. Este trabajo es realizado mayoritariamente por pequeñas empresas informales que efectúan el retiro sin costo alguno para la granja, ya que su negocio pasa por cobrarle el traslado y la aplicación del guano como abono a los productores agrícolas. El otro servicio, prestado por personal especializado aunque no necesariamente veterinario, consiste en el despicado, despiojado y vacunación, principalmente de pollitas ponedoras. La tercerización de estas tareas, que conllevan cierta complejidad, se viene expandiendo debido a la cantidad de animales que deben ser atendidos o tratados en un plazo relativamente breve, lo cual sobrecarga fuertemente la actividad de los planteles estables de las granjas.

Servicios ganaderos y lecheros

En el ámbito de la ganadería, en Entre Ríos predominantemente bovina y en menor medida porcina, y de la lechería, los principales servicios se vinculan al cuidado de la sanidad animal, la inseminación artificial y otros servicios destinados a mejorar la reproducción de los animales y el rendimiento de sus productos, como es particularmente el caso de la formulación de dietas. Estos servicios son en general prestados por veterinarios que asisten de manera permanente, periódica u ocasional a los productores bajo la modalidad del asesoramiento profesional. A ésta se hará mención más adelante en un apartado distinto, por tratarse de una actividad no asimilable al resto de los servicios estudiados en este informe tanto por su naturaleza como por su tratamiento fiscal.

Por la relevancia que ha ido cobrando la alimentación específica y adecuada de los animales en la cría y engorde para la obtención de carne o leche, uno de los principales servicios contratados por las explotaciones abocadas a estas actividades ha pasado a ser el de la confección de reservas forrajeras. Éstas son utilizadas en la alimentación de los animales en determinados períodos del año, especialmente en el invierno, cuando el clima predominante en la región pampeana limita el crecimiento de los cultivos forrajeros perennes. Sin embargo, en los sistemas de producción ganaderos intensivos o semi-intensivos como la lechería o el engorde a corral (*feed lot*) o confinado, las reservas forman parte de la dieta regular en distintas proporciones,

según el estado del rodeo y/o las condiciones climáticas (el uso de reservas suele aumentar con la frecuencia e intensidad de las lluvias en los sistemas que incluyen pastoreo).

La confección de reservas se realiza a partir de cultivos sembrados a ese fin específico durante la primavera, el verano y el principio del otoño, o bien utilizando el excedente estacional de cultivos perennes, lo cual permite distribuir intertemporalmente la capacidad de producción de forrajes (Ciancio, 2018). Las principales técnicas de confección de reservas son la henificación (fardos y rollos) y el ensilado, en la actualidad mayoritariamente en silobolsa pero también posible en los formatos tradicionales del silo al nivel del suelo y el silo trinchera (Uset y Lazzaro, 2009). Estas técnicas difieren en las proporciones de materia húmeda y seca del cultivo y suelen depender de la variedad del mismo. En Entre Ríos el ensilado de materia verde en silobolsa se ha difundido fuertemente en los últimos años, principalmente en los sistemas de engorde a corral y en la lechería, dejando a la henificación como una modalidad destinada fundamentalmente a aprovechar los excesos estacionales en la producción forrajera de las pasturas. Entre las reservas destinadas a la alimentación animal también puede incluirse el almacenamiento de granos en silobolsas, bolsas, galpones o establos y silos aéreos.

Por las características de estas labores y su vinculación directa con la agricultura, la confección tercerizada de forrajes queda incluida mayoritariamente dentro de la contratación de servicios de maquinaria. Ocasionalmente, también puede involucrar la contratación de personal temporario en el caso de las técnicas de ensilado tradicional.

En la cría y engorde de ganado porcino, y también debido al desplazamiento apuntado en la demanda local de carne, se ha venido extendiendo a nivel nacional un sistema análogo al de la hotelería de pollos. Sin embargo, su desarrollo en la provincia parece ser aún incipiente, dada la baja inserción de la producción porcina en la región. Según un informe de la entonces Subsecretaría de Ganadería de la Nación (2017) Entre Ríos concentraba en 2017 sólo un 4% de las unidades productivas, un 7% del *stock* de madres y un 8% del ganado porcino destinado a faena del país. La producción nacional de carne porcina se encuentra segmentada en distintas modalidades de explotación; las granjas de recría e invernada de cerdos que prestan de manera exclusiva servicios para terceros estarían incluidas dentro del esquema empresarial, que no parece ser aún el predominante en la provincia, donde prevalecen las modalidades tradicional y mixta (Subsecretaría de Planificación del Desarrollo, 2016). En cualquier caso, es posible que la prestación de

servicios de hotelería esté avanzando en la provincia en parte a través de la reconversión de antiguos pequeños productores porcinos en prestadores de servicios para cooperativas y frigoríficos.

Por último, en el caso de la lechería también pueden mencionarse los servicios de mantenimiento de las instalaciones de ordeño, en general prestados de manera complementaria por las empresas proveedoras de insumos para tambos.

Servicios de asesoramiento profesional

Si bien están excluidos del sector tratado en este informe de acuerdo a las clasificaciones de actividades económicas mencionadas al inicio, cabe mencionar que un servicio de relevancia desde el punto de vista productivo contratado por muchas explotaciones rurales de Entre Ríos es el del asesoramiento profesional. Dados sus distintos carácter y tratamiento fiscal, estos servicios serán abordados sólo parcialmente en este informe.

El asesoramiento profesional en el ámbito de la agricultura, la ganadería y la lechería ha ido cobrando relevancia en las últimas décadas a la par de la incorporación de tecnología bajo la forma de maquinaria y equipo. La contratación de servicios profesionales depende directamente de la escala del productor: según las fuentes calificadas consultadas, los grandes suelen contar con asistencia profesional regular, enfocada en el seguimiento productivo y la prevención de patologías en cultivos o animales, mientras que los chicos suelen contratarla de manera ocasional o puntual, en general *ex post*, ante la aparición de un problema con impacto productivo.

Esta diferencia no sólo responde a una cuestión económica, de capacidad de costear tales servicios, ya que los mismos suelen tener un costo relativamente bajo en relación a otros gastos e inversiones, incluso de los productores más pequeños. Se vincula también al modelo productivo y a la cultura de negocios de cada productor, que a grandes rasgos pueden diferenciarse entre aquellos que consideran al asesoramiento profesional como un aspecto más (y particularmente necesario) de la adaptación a las nuevas tecnologías, y aquellos que, por el contrario, mantienen un tradicional recelo hacia la actividad de los profesionales agrónomos o veterinarios, a los cuales consideran gente con conocimientos desvinculados de la experiencia productiva práctica. En este

último caso, es común que los productores recurran a la asesoría “gratuita”⁷ ofrecida por los proveedores de insumos (agroquímicos, de ordeño, para la sanidad, suplementación e inseminación animal, etc.). En tal sentido, se destaca la asistencia sin cargo directo ofrecida por las cooperativas agropecuarias, de importante peso en la provincia en lo que respecta a la venta de agroquímicos, alimento balanceado y productos veterinarios.

Los ingenieros agrónomos prestan asesoramiento en las explotaciones dedicadas total o parcialmente a la agricultura, sobre todo aquella de carácter extensivo. Suelen intervenir en la planificación de la siembra (superficies, rotación, barbechos, selección de semillas, etc.), determinar los momentos y alcances de las aplicaciones (fumigaciones y fertilizaciones), y supervisar las labores de cosecha y confección de reservas forrajeras.

En este marco, según los especialistas entrevistados, en la provincia parecería estar abriéndose una nueva veta para la actividad de los ingenieros a partir de los mayores controles oficiales sobre las aplicaciones. Éstos exigen contar con recetas para el uso de agroquímicos, cuya confección demanda entre otras cosas la visita de ingenieros matriculados al cultivo o lote para establecer la combinación y dosis adecuada. La normativa (ley y reglamentación) que regula las aplicaciones de agroquímicos en el ámbito de la provincia tiene 20 años, pero los niveles de exigencia y el control de su cumplimiento han atravesado distintas épocas. Si bien en la actualidad la supervisión oficial se concentra en la formulación de recetas de aplicación y en la habilitación de los equipos de pulverización (mosquitos y máquinas de arrastre), la normativa vigente plantearía la intervención de ingenieros agrónomos en todas las etapas involucradas en esta labor. Dado que los agroquímicos no son productos de venta libre, la intervención profesional debería comenzar por la llamada receta de expendio, que incluye una entrevista con el comprador del insumo para enseñarle a almacenar, trasladar y mantener el producto, así como a devolver los envases limpios al centro acopio. La segunda instancia es la de la receta de aplicación, que depende del estado del cultivo, las condiciones climáticas, etc. y abarca la prescripción de la dosis y la capacitación al trabajador que operará la pulverizadora. Finalmente, un ingeniero también debería llevar adelante la fiscalización y registro diario de la labor de aplicación.

A partir de los controles actuales, se viene observando un aumento en la matriculación de ingenieros, que es la que los habilita a confeccionar recetas.

⁷ Existe consenso entre las fuentes consultadas en que tal asesoramiento es cobrado indirectamente a partir de la prescripción de productos innecesarios o en dosis superfluas, así como de la arbitrariedad en los precios cobrados por los mismos.

Las nuevas exigencias también complican el trabajo informal de los contratistas de maquinaria que hacen aplicaciones, ya que para trabajar en regla deben tener el equipo en condiciones y oficialmente habilitado. Dado que la norma penaliza al contratista en situación irregular pero también al productor que recurre a sus servicios, los ingenieros acostumbran a precisar en las recetas la necesidad de “usar un equipo habilitado”. Pero los requisitos de habilitación de la maquinaria y de receta confeccionada por un ingeniero matriculado abarcan a también a aquellos productores que llevan adelante estas labores por cuenta propia. Finalmente, la formalización del sistema de control a través de la receta electrónica está sentando las bases para un sistema de trazabilidad que permitiría cruzar los datos de prescripciones con la facturación de compra y venta de productos y/o servicios de aplicaciones.

Los veterinarios, por su parte, asisten en materia de sanidad, alimentación y manejo (reproducción, bienestar, etc.) de los rodeos ganaderos de cría, engorde o lecheros. La expansión de la frontera agrícola ha tendido a intensificar tecnológicamente tanto la ganadería bovina como la producción lechera, probablemente las dos actividades más demandantes de servicios veterinarios en el ámbito rural de la provincia. La reducción de las superficies asignadas al pastoreo tradicional y el avance de la estabulación de los rodeos de cría, engorde y lecheros, además de los cambios en la alimentación, han sido acompañados por un aumento de los cuidados asociados a la sanidad y el bienestar animal. Paralelamente, en los sistemas intensivos o semi-intensivos se ha difundido la inseminación artificial como una herramienta clave para potenciar los resultados a partir de la mejora genética y el ajuste de los ciclos productivos.

Finalmente, uno de los servicios contratados por las explotaciones rurales de la provincia de mayor crecimiento en los últimos años es el de la gestión y el asesoramiento contable. Las tramitaciones ante los organismos oficiales de control y fiscales han ido complejizando estas tareas, por lo que su contratación a terceros se ha ido expandiendo concomitantemente. A diferencia de la asistencia de ingenieros agrónomos y veterinarios, estos servicios no se prestan *in situ* en el establecimiento de quien los contrata, sino que en general son llevados adelante por contadores radicados en ciudades cercanas a las explotaciones.

Servicios de transporte y acopio

Si bien no serán abordados en este informe por estar excluidos del sector bajo estudio en las clasificaciones de actividades económicas mencionadas al

inicio, cabe mencionar dos tipos de servicios más contratados regularmente por las explotaciones agropecuarias de la provincia.

El primero es el transporte. Dentro del mismo se destacan por su peso económico el transporte de granos hacia los centros de acopio o puertos y el transporte de ganado hacia ferias y destinos de comercialización particulares. En el ámbito de la silvicultura también podría registrarse una cuota importante de contratación de servicios de logística de productos forestales (rollizos o tablones, pulpa y celulosa, savias y cortezas). En cambio, en otras actividades primarias tratadas previamente como la avicultura, la incidencia del transporte por cuenta de terceros sería baja, ya que en principio sería realizado mayoritariamente por el comprador (frigoríficos, dueños de las ponedoras) o el vendedor (huevos) de los respectivos productos.

El otro servicio de relevancia es el del acopio de granos, que abarca su acondicionamiento, almacenaje y comercialización, y que en general es prestado por cooperativas, molinos o cerealeras especializadas en la exportación. Esta actividad es considerada tanto por la contabilidad nacional como por el ClaNaE como un consumo intermedio de la producción agrícola, pero es contabilizada dentro del comercio y no de la producción primaria.

4.2. Principales actores.

Dada la descripción previa, puede decirse que los principales prestadores de servicios agropecuarios en Entre Ríos son:

Contratistas de maquinaria agrícola y forestal:

1. Cosecha
2. Protección de cultivos (pulverizaciones)
3. Confección de forrajes (ensilado y henificación)
4. Siembra y labranza
5. Apeo de árboles y transporte de árboles o trozas

Contratistas de mano de obra:

1. Cosecha de frutales (citrus y arándanos)
2. Poda y raleo de plantaciones cítricas
3. Despicado, despiojado y vacunación de aves
4. Retiro de guano
5. Confección de alambrados
6. Confección de pozos de agua
7. Confección de silos tradicionales

Alojamiento y crianza:

1. Engorde de pollos
2. Recría de ponedoras
3. Engorde de porcinos

Asesoramiento profesional:

1. Ingeniería agronómica
2. Veterinaria
3. Contabilidad y gestión

Transporte y acopio:

1. Transporte de granos
2. Transporte de hacienda
3. Transporte de productos forestales
4. Acopio de granos

Dentro de la mayoría de los rubros enumerados, existen diferencias, algunas de magnitud, en lo que refiere a la naturaleza jurídica y a la escala de negocios de los prestadores de estos servicios. Esta cuestión será abordada en el siguiente apartado, referido a los determinantes de la actividad y el ingreso.

4.3. Principales determinantes de la actividad.

La descripción previa revela diversas realidades en lo que respecta a las características, modalidades y recursos involucrados en la prestación de los servicios agropecuarios más relevantes en Entre Ríos, las cuales suponen a su vez distintas estructuras de costos y distintos grados de control sobre los ingresos por parte de quienes los desarrollan.

A los efectos del análisis, los condicionantes de la actividad y los ingresos de los prestadores de servicios agropecuarios pueden subdividirse entre aquellos que operan a través de la demanda de tales servicios, y los relacionados con los modos en los que los mismos se ofrecen en el mercado y se materializan en la práctica. A continuación se revisan los principales factores que inciden sobre la actividad y los ingresos, así como otros aspectos generales vinculados a ellos, sobre la base de esta distinción.

La demanda: evolución y características de las actividades de base

De un modo general, puede decirse que la actividad de quienes prestan servicios agropecuarios depende directamente de la situación productiva y de negocios de las actividades primarias a las cuales sirven de apoyo. Estos servicios forman parte de procesos productivos más amplios que explican su

razón de ser, y por lo tanto, también definen en aspectos sustanciales su naturaleza y dinámica.

Dado que su evolución resulta clave para explicar la trayectoria de los servicios agropecuarios, todos aquellos factores que dan cuenta del nivel de actividad de las producciones de base sirven a su vez como indicadores indirectos de la trayectoria de aquellos. El grado en que esto es así depende de cuán imprescindibles resulten los respectivos servicios dentro del proceso productivo de base. La producción de granos implica necesariamente la instancia de la cosecha, en cambio la cantidad de veces que es fumigado o fertilizado el cultivo puede ser una cuestión de grado. En un sentido similar, la producción láctea puede potenciarse a partir de la formulación de dietas específicas, el ajuste de los intervalos parto-parto o la realización de controles lecheros, pero eventualmente también puede prescindir de estas tareas. En cualquier caso, para la estimación del nivel de actividad de los servicios agropecuarios resultan relevantes variables vinculadas a los volúmenes de producción de las actividades de base, así como su demanda de ciertos insumos de uso generalizado como los energéticos (consumo de gasoil y electricidad en zonas rurales).

Por otra parte, la demanda de estos servicios y el tipo de relaciones comerciales que se establecen entre los productores y quienes los prestan también depende de la rentabilidad que obtienen esas producciones a lo largo del tiempo. Aquí se suman, además de aquellos que condicionan los niveles de producción, otro tipo de factores vinculados a la configuración de los mercados en los cuales se comercializan los respectivos productos. El grado de formalidad de los acuerdos comerciales, su continuidad en el tiempo, el nivel de las tarifas, las condiciones y plazos de pago, y otras variables referidas a la relación comercial entre los productores y los proveedores de servicios responden en gran medida a aquellos factores. Por lo dicho antes, incluso la demanda misma de ciertos servicios agropecuarios puede no depender tanto del nivel de actividad de las producciones de base como de sus ingresos presentes y/o su rentabilidad esperada; se trata de servicios cuya demanda sin dudas está ligada a las necesidades productivas, pero también suele aumentar cuando las perspectivas de negocios son buenas y se presentan como una inversión accesible que puede potenciar los resultados.

En relación a estas determinaciones de la actividad y los ingresos, se reseñan a continuación los factores más relevantes que caracterizan y/o afectan a las producciones de base y, a través de ellas, a los servicios agropecuarios conexos.

Una cuestión previa, que resulta clave para abordar tanto el nivel de actividad como la rentabilidad de las actividades de base, tiene que ver con la naturaleza de los respectivos procesos productivos y su desenvolvimiento a lo largo del tiempo. La mayoría de estas actividades no se desarrolla mediante procesos continuos u homogéneos en el tiempo, sino bajo el formato de ciclos productivos de distinta duración. Esto es relevante no sólo porque fija los ritmos del nivel de actividad y la estructura de la rentabilidad (por la velocidad de rotación del capital) de estas producciones en el plazo de un año calendario, sino también porque determina la frecuencia y duración con las que son demandados los servicios agropecuarios bajo análisis. En otras palabras, el desarrollo temporal de las actividades de base afecta de manera directa el flujo de ingresos de quienes prestan los servicios agropecuarios conexos. Esta periodicidad y regularidad en la percepción de los ingresos, a su vez, determina –junto a la estructura temporal de los costos– la rentabilidad efectiva obtenida por aquellos en el lapso de un año calendario⁸.

En este punto, exceptuando tal vez al asesoramiento profesional, que si bien puede no ser homogéneo en términos cualitativos puede llegar a generar un volumen de actividad relativamente regular y continuo a lo largo de los meses; en el resto de los servicios se observa una trayectoria de tipo discreta en el nivel de actividad y luego también en flujo de los ingresos, en algunos casos con apenas uno o dos períodos de percepción a lo largo de un año calendario. En cuanto a los costos, en el contratismo de mano de obra suelen estar atados al lapso en el que se concretan las labores, por lo que no existe mayor desajuste temporal con la percepción de los ingresos. En el contratismo de maquinaria agrícola y forestal, mientras los costos variables se desembolsan mayoritariamente *pari passu* la prestación del servicio, y en algunos casos incluso son financiados en parte por el contratante mediante la provisión de gasoil; otros costos fijos vinculados al mantenimiento y reposición del equipo tienden a realizarse fuera del período de la campaña. La actividad en la que mayor desfasaje temporal entre la percepción de los ingresos y las erogaciones vinculadas a los costos parece producirse es en el alojamiento de aves; aquí, sin embargo, una parte importante de los costos variables en general es cubierta por el contratante.

Al margen de los plazos y modelos productivos involucrados en cada caso, en lo que respecta a la intensidad en el uso de la tecnología, la mano de obra, la tierra, etc.; puede decirse que el clima es un factor importante en el

⁸ Por su impacto económico, esta cuestión cobra particular relevancia en contextos inflacionarios o de restricciones financieras.

desarrollo de las actividades consideradas, principalmente en la agricultura, pero indirectamente a través de ella (por vía de la alimentación animal) y también de manera directa (por el bienestar y la sanidad animal) en la ganadería, la lechería y en menor medida también en la avicultura. En la silvicultura, en cambio, y exceptuando tal vez fenómenos extremos como los tornados, el clima tendría un impacto bastante más reducido. Las condiciones climáticas pueden alterar los resultados productivos esperados de algunos productores e incluso de una parte significativa de la oferta regional o global y, sobre la base de ello, repercutir en otras variables del mercado como los precios.

Otro factor de relevancia que influye en las actividades de base, y a través de ellas en la demanda de servicios conexos, es justamente la evolución de los mercados en los cuales se comercializan sus respectivos productos (como se vio, mayoritariamente alimenticios). En efecto, en muchos casos se trata de mercados altamente integrados, incluso a escala mundial, por lo que los productores entrerrianos son casi invariablemente tomadores de precios. Esta situación hace que los ajustes ante la evolución de la demanda y los precios se realicen fundamentalmente por la vía de los volúmenes producidos y generalmente en el mediano plazo, con el consecuente impacto sobre la demanda de insumos y servicios conexos vinculados. Ésta es claramente la situación de la agricultura, la ganadería, la lechería y la avicultura. Es probable, sin embargo, que el impacto de estos mecanismos esté atenuado en aquellas producciones primarias que, al ser gestionadas formalmente o *de facto* por sus posteriores consumidores, no deben pasar por el mercado. De hecho, este tipo de integración vertical, que se puede observar en la industria de la madera y en los frigoríficos de aves y cerdos, apunta justamente a suprimir los riesgos y la imprevisión resultantes del abastecimiento de la materia prima a través del mercado. No por nada se viene registrando también entre los frigoríficos que faenan bovinos y las industrias lácteas cierta tendencia a integrarse verticalmente hacia el eslabón primario.

De la combinación de los factores climáticos y de mercado puede surgir una tercera variable que afecta a los servicios conexos: la situación relativa de las explotaciones entrerrianas respecto a las demás zonas productivas análogas del país, en su mayoría localizadas en la Región Pampeana y en menor medida en la Mesopotamia. Eventos climáticos de amplia incidencia geográfica como sequías, excesos de lluvia, granizo, inundaciones por crecida de ríos, períodos sostenidos de calor intenso, heladas en épocas improbables, etc. que sin embargo afecten de manera diferencial a Entre Ríos respecto a otras o al resto de las regiones productivas; pueden, *ceteris paribus*, determinar pérdidas o

ganancias relativas para los productores locales por el eventual reajuste de precios en los mercados. Esto, a su vez, puede impactar en la demanda de servicios conexos, así como en las condiciones de pago a quienes los proveen, afectando sus ingresos y su rentabilidad.

La estructura empresarial de las producciones de base, tanto a nivel global como en el ámbito de la provincia, incide sobre su rentabilidad, por lo que puede considerársela un factor adicional que afecta la relación con los proveedores de servicios. Ya se anticiparon algunas consideraciones al respecto al hacer referencia al tamaño de los productores y su demanda de asesoramiento profesional. Más en general, puede decirse que cuando los demandantes de servicios son grandes empresas que operan en mercados oligopólicos (y en todo caso oligopsónicos en el ámbito local), la relación comercial tiende a ser más estable, dado que las mismas tienden a cuidar a sus proveedores garantizándoles una rentabilidad que les permita operar adecuadamente y crecer en términos económicos en el mediano plazo. Si bien son personas jurídicas distintas, desde el punto de vista productivo puede decirse que estos proveedores están “integrados” a la cadena de valor que controlan tales empresas (en la medida en que no ofrecen sus servicios en el mercado en general sino que más bien trabajan a demanda para esas firmas). La relación existente entre los frigoríficos y sus granjas integradas o entre las grandes multinacionales de la madera y sus contratistas de maquinaria para tala y traslado son los ejemplos más importantes en ese sentido. En cambio, en la agricultura y la ganadería la estructura empresarial es más asimétrica (diversidad de escala entre los productores) y está más atomizada, por lo que los mecanismos de la competencia tienden a operar en mayor medida también en lo que respecta a la contratación de servicios conexos y a la fijación de las respectivas tarifas, al menos por el lado de la demanda de tales prestaciones.

Finalmente, teniendo en cuenta la mencionada integración de los mercados, la competitividad relativa de ciertas actividades agropecuarias entrerrianas respecto al resto de las regiones del país también puede incidir indirectamente sobre los servicios conexos. Al ser un factor clave de la rentabilidad que las mismas obtienen, también contribuye a configurar el marco de relaciones que establecen con los proveedores de servicios. La productividad relativa, y más en general la estructura de costos, condiciona de manera directa la rentabilidad relativa cuando se trata de productos poco diferenciados, donde el valor de comercialización viene en gran medida dado desde afuera, como es el caso de la mayoría de las producciones de base analizadas.

Algunas de las producciones de base entrerrianas tratadas previamente parecen ser particularmente competitivas a nivel nacional, ya sea por la aptitud agroecológica del medio en el cual se desenvuelven (arroz, silvicultura, ganadería en el delta, etc.) como por las condiciones y sinergias tecnológicas, institucionales, etc. acumuladas gracias a la tradición de la actividad en la región, la agremiación de los productores, las políticas públicas sectoriales, etc. (avicultura, arroz, arándano, etc.).

En otros casos, la producción local parece en cambio estar declinando en su competitividad justamente debido a la ausencia o neutralización de tales acumulaciones. Por ejemplo, la fuente especializada consultada apunta que el retroceso de la citricultura entrerriana, y luego de sus servicios conexos, responde a una sostenida pérdida de rentabilidad en los últimos años, debida tanto a la evolución de los mercados (atraso cambiario, caída del consumo, etc.) como al peso creciente de ciertos costos (impositivos). La caída de la rentabilidad se habría traducido en una fuerte retracción de la variedad y calidad de los cultivos y, a partir de ello, en un mayor retroceso en los mercados (caída de exportaciones, pérdida de inserción en los segmentos *premium*). En tal sentido, la misma fuente destaca la importancia que tendrían en ciertas producciones políticas específicas dirigidas a las llamadas economías regionales.

Con respecto a la agricultura, todos los informantes calificados consultados coinciden en que en Entre Ríos gran parte de la misma presenta diferencias significativas de rentabilidad con la que se desarrolla en otras regiones de la pampa, y en particular en la llamada zona núcleo, que por su peso productivo es la que define tanto las condiciones del mercado como el paradigma tecnológico dominante de la actividad a nivel nacional. La menor rentabilidad relativa de la agricultura entrerriana afecta de manera directa la relación de los productores con los contratistas de maquinaria agrícola haciendo que, dada su propia conformación e identidad empresarial (se analizará más adelante), tiendan a trabajar en condiciones técnicas y económicas poco competitivas respecto a los de la zona núcleo⁹.

La menor rentabilidad relativa de la agricultura local se vincula, en última instancia, a la calidad del suelo. Por sus características edáficas, gran parte del territorio provincial, exceptuando tal vez al sudoeste entrerriano, no resulta particularmente apto para la agricultura extensiva. Sin embargo, en las últimas décadas la actividad agrícola ha ido prosperando en esas regiones sobre la base

⁹ En los casos de explotaciones mixtas, los mayores costos de la agricultura local también pueden llegar a incidir sobre la rentabilidad de otras actividades primarias como la ganadería, la lechería o la avicultura a través del costo de oportunidad de la alimentación animal y eventualmente, a través de tales actividades, en otros tipos de servicios agropecuarios.

de la intensificación tecnológica (nuevas técnicas de siembra, genética de semillas, uso generalizado de agroquímicos, etc.), condicionada a su vez a la posibilidad de financiar la adopción de las innovaciones respectivas a partir de los ingresos percibidos. Aplica aquí el ejemplo clásico del concepto de la renta diferencial de la tierra: cuando los precios de los granos suben por encima de cierto nivel, ello habilita la puesta en explotación de tierras de peor calidad pero, dada la uniformidad de esos precios en los mercados respectivos, la rentabilidad que cada productor obtiene depende, *ceteris paribus*, de la productividad relativa de las tierras que cultiva o, en otros términos, de los costos que explotar cada tipo de tierra supone¹⁰. En este marco, mientras los precios estén por encima de cierto nivel en el mediano plazo, todos aquellos costos fijos o variables que no dependen del rinde promedio respecto a otras zonas de mayor productividad de la tierra pueden ser cubiertos, incluso si por razones técnicas y/o de mercado resultan proporcionalmente más elevados. En cambio, por debajo de ciertos niveles de precios en el mediano plazo, la actividad puede volverse estructuralmente inviable en términos económicos.

Al margen de la menor productividad de la tierra, los informantes consultados destacan otras cuestiones de fondo que también provocarían la baja rentabilidad relativa de gran parte de la agricultura entrerriana, la cual explicaría a su turno la falta de rentabilidad de los contratistas de maquinaria agrícola de la región. Por su naturaleza, sin embargo, estas cuestiones podrían ser atendidas mediante políticas específicas destinadas a eliminar o atenuar sus efectos.

En tal sentido, hay quienes sostienen que existe una inadecuación estructural de la tecnología utilizada. Algunos equipos usados en las labores de siembra, cosecha, pulverización, etc. en Entre Ríos, en particular los importados, no sólo serían técnicamente inadecuados para las necesidades de la agricultura local (tipo de suelos, estado de los lotes, tamaño de las explotaciones, etc.), sino que resultarían difíciles de costear en el largo plazo con los rindes promedio que pueden lograrse en gran parte de la provincia. En este sentido, sería deseable utilizar maquinaria de origen nacional adaptada a las necesidades específicas de los productores locales en vez de equipos importados, más caros y no del todo adecuados para ciertas labores tal como se desarrollan en la región. Sin embargo, en los hechos, los equipos importados siguen captando una parte sustancial del mercado también en Entre Ríos. Por un lado, porque la brecha de calidad a favor de la maquinaria importada se amplía cuanto más sofisticada es la tecnología subyacente. Por otro, porque las concesionarias oficiales de esa

¹⁰ Si bien la idea ya estaba presente desde antes, este principio fue formulado como tal por el economista inglés David Ricardo en la primera mitad del siglo XIX.

maquinaria prestan un servicio *post* venta muy superior al de las que comercializan los equipos de origen nacional, con disponibilidad permanente de repuestos y atención de urgencias mecánicas a campo, aspectos muy valorados sobre todo durante el desarrollo de la campaña.

Otros especialistas ponen el énfasis en aspectos que trascienden la esfera estrictamente técnica pero también afectan negativamente la rentabilidad de la agricultura local, potenciando el cuadro descripto. Uno particularmente relevante es el de la logística: muchas zonas de la provincia tienen costos de transporte bastante más elevados que otras regiones agrícolas ya que, incluso si se encuentran más cerca del puerto de Rosario, no cuentan con la alternativa del transporte ferroviario, como por ejemplo Córdoba, por lo que deben recurrir a la variante más cara del transporte automotor. Por su parte, la uniformidad de las retenciones a las exportaciones de granos también es señalada como una penalización artificial a la agricultura entrerriana. Como los rindes promedio rondan la mitad de los de la zona núcleo y los costos de implantación, cuidado y transporte tienden a ser más caros, impuestos *ad valorem* como los derechos de exportación vigentes resultarían distorsivos de la competitividad real de la agricultura provincial.

Dado este contexto general, es la cuestión de la renta diferencial de la tierra, sin embargo, la que permite entender el mencionado proceso de expansión agrícola hacia el centro y norte de la provincia, tradicionalmente ganadero, que se produjo durante la época de auge en el precio de ciertos granos, principalmente de la soja, a comienzos del siglo XXI. La reversión de esas condiciones excepcionales un tiempo después, sin embargo, pareciera haber tenido un efecto rezagado sobre las decisiones de producción, ya que las adecuaciones *ad hoc* e inversiones realizadas para la reconversión previa no habrían resultado en todos los casos fáciles de revertir. En cualquier caso, en la actualidad, gran parte de las explotaciones agrícolas de la provincia, exceptuando tal vez a aquellas ubicadas en el sudoeste que se aproximan más a los parámetros de la zona núcleo, tendría dificultades para obtener una rentabilidad adecuada en el mediano plazo. Y si bien en las zonas menos aptas se estaría registrando un lento y penoso retorno al carácter mixto de las explotaciones¹¹, así como una cesión de superficie a favor de la silvicultura en

¹¹ Según los informantes entrevistados, este carácter mixto sería agrícola-ganadero "al sur de la ruta 18" y ganadero-agrícola al norte de la misma. El orden en la mención de las actividades intenta destacar cuál de ellas sirve de apoyo a la otra, así, en el sur de la provincia la ganadería resultaría de la necesidad de rotar los cultivos, mientras que al norte la agricultura derivaría en parte de las necesidades de la alimentación animal. En cualquier caso, el retroceso de la agricultura se viene manifestando entre otras cosas en la disminución del valor y en la demanda misma de arrendamientos agrícolas por parte de arrendatarios entrerrianos y de otras provincias.

los suelos más arenosos; en el corto plazo la falta de rentabilidad estaría siendo compensada por los productores mediante otros mecanismos.

El principal sin dudas, y el más relevante a los efectos de este informe, sería la tendencia por parte de los productores a “precarizar” su relación comercial con los contratistas de maquinaria que operan en la región. Los informantes consultados coinciden en que en Entre Ríos las labores de los contratistas son remuneradas muy por debajo de las tarifas de referencia fijadas por la Federación Argentina de Contratistas de Maquinaria Agrícola (FACMA), que además de los costos reales incluyen un margen de beneficio para quien presta el servicio¹². Si bien las tarifas reales suelen estar por debajo de esos valores en todas las regiones, en Entre Ríos se ubicarían tan por detrás que en ocasiones no llegarían a cubrir siquiera los costos de mantenimiento de la maquinaria, para no hablar de su renovación en términos tecnológicos. Esto explicaría por qué en el parque de maquinaria agrícola de la provincia abundan equipos descartados por obsoletos en la zona núcleo, y por qué en general tanto a éstos como al resto de los equipos se les realiza un mantenimiento insuficiente o defectuoso.

La falta de actualización tecnológica y de mantenimiento adecuado de la maquinaria repercute sin dudas en una inferior o una mala calidad de las labores. Entre los contratistas que operan en esas condiciones, es recurrente la imposibilidad de cumplir en tiempo y forma con los plazos acordados de las labores debido a la rotura de los equipos en el transcurso del trabajo; esto tiende a generar además un atraso en cadena del resto de los compromisos asumidos, problema significativo en una actividad en la que el ajuste a los plazos resulta clave debido a los ciclos de los cultivos y a las condiciones climáticas. Por otra parte, la tecnología obsoleta y la mala calidad de las labores también conllevan un derroche innecesario de insumos; de acuerdo a una fuente calificada, se calcula que en la agricultura extensiva entrerriana se desperdicia en promedio un 20% de las semillas sembradas y una situación análoga –aunque no cuantificada– se registraría respecto a los agroquímicos aplicados. Esto al margen de la mayor cantidad de insumos que eventualmente se requeriría debido a la inferior calidad de la tierra. En este marco, labores de calidad y/o con

¹² En circunstancias normales, el valor de los servicios de maquinaria agrícola está atado a la evolución del precio del gasoil, que constituye un insumo común clave. Otros determinantes más específicos dependen del tipo de servicio en cuestión: en la siembra son relevantes las características de la sembradora y el sistema de fertilización utilizado; en la cosecha, al igual que en el ensilado, suele influir la especie en cuestión y el rinde por hectárea; y en los cuidados de cultivos las dosis y el número de aplicaciones por hectárea. El equipamiento de apoyo necesario, las distancias de acarreo y la cantidad de mano de obra involucrada en cada caso también explican el valor específico de cada tipo de servicio de maquinaria.

más tecnologías incidirían mucho en la rentabilidad agrícola, no tanto aumentando los rindes pero sí economizando costos.

En síntesis, dada la menor productividad relativa de la tierra en Entre Ríos y la uniformidad tanto de los precios de los granos como del paradigma tecnológico, una labor realizada con tecnología de punta en tiempo y forma, tendría un costo global que resultaría en muchos casos inaccesible para la mayoría de las explotaciones agrícolas entrerrianas. Ésta sería la causa de fondo detrás de las insuficientes tarifas que perciben muchos contratistas de maquinaria entrerrianos por sus servicios, las cuales no alcanzarían a cubrir los costos de largo plazo de su actividad, es decir, la reposición y renovación del capital. Esta falta de rentabilidad, a su turno, explicaría en lo sustancial su baja competitividad técnica y económica respecto a los contratistas de otras regiones. En este contexto, según las fuentes consultadas, no es de extrañar que las relaciones comerciales entre los productores y los contratistas en la provincia se caractericen de manera más marcada que en otras zonas por la discontinuidad a lo largo de las campañas, la inexistencia de contratos formales y, sobre la base de ello, el mutuo incumplimiento de las pautas acordadas tanto en lo que respecta al desarrollo de las labores como a los niveles de las tarifas y sus condiciones de pago. En definitiva, la menor rentabilidad relativa de la agricultura y la baja competitividad técnica y económica de los contratistas de maquinaria en Entre Ríos responderían a un conjunto de causas interrelacionadas que se potencian entre sí.

La oferta: la naturaleza y estructura empresarial en la prestación de servicios agropecuarios

Determinada su demanda y nivel de actividad fundamentalmente por la evolución de las actividades de base, las características propias y las condiciones de oferta particulares en las que se desarrollan los distintos servicios agropecuarios en la provincia constituyen el otro grupo de factores relevantes que inciden sobre los ingresos y la rentabilidad de quienes los prestan.

Este tipo de condicionantes está en parte relacionado con la dimensión cualitativa o físico-material de las actividades en cuestión, que a los efectos pueden diferenciarse por los principales recursos involucrados en cada caso: la maquinaria y el equipo (contratistas de maquinaria agrícola y forestal); la calificación, la formación profesional y la experiencia (contratismo de mano de obra, asesoramiento profesional, alojamiento de aves); y la infraestructura (alojamiento de aves y porcinos). Tales recursos determinan a grandes rasgos la estructura de los costos, así como las variantes de la amortización en los casos en los que están involucrados bienes de uso.

En segundo lugar, los niveles de ingresos que pueden obtenerse en la prestación de los distintos tipos de servicios agropecuarios dependen del nivel de competencia que se registra en el mercado, el cual, dada cualquier demanda, depende a su vez de la estructura de la oferta. Sin embargo, ésta debe ser precisada en términos espaciales; en la medida en que este informe se concentra en los servicios agropecuarios en el ámbito de la provincia de Entre Ríos, es necesario evaluar si el análisis puede circunscribirse a tal escala o si, por el contrario, exige incorporar dinámicas (productivas y de mercado) y determinaciones que trascienden las fronteras del territorio provincial. Del mismo modo, la estructura de la oferta debe ser precisada en términos temporales o, en otras palabras, debe ser considerada su dinámica a lo largo del tiempo. En general, en la mayoría de las actividades productivas la oferta puede ser considerada relativamente inelástica en el corto plazo, pero niveles de rentabilidad extraordinaria sostenidos en el tiempo pueden llevar a la aparición de nuevos competidores. En este punto, importan las llamadas barreras a la entrada y la salida de la actividad, concepto que sirve para designar a aquellos factores que pueden limitar –siempre en relación a determinados plazos– el desembarco de nuevos oferentes por obstáculos técnicos (escala, especialización, requisitos de I+D+i, etc.), de mercado (estrategias expulsivas de la competencia, recuperabilidad de los costos en caso de salida) o institucionales (culturales, regulatorias, etc.).

La dimensión espacial tiene que ver con la locación en la que se hacen efectivos y, más en general, con las condiciones de movilidad en la oferta de estos servicios, y cómo ello afecta la competencia en el mercado.

La mayoría de los servicios agropecuarios considerados se presta *in situ* en el establecimiento de quién los contrata; en estos casos, el radio geográfico en el que se ofrecen tales servicios suele depender de la relación costo-beneficio entre los gastos de traslado y los ingresos que pueden percibirse en las zonas más alejadas a las del asiento comercial directo¹³ y, más aún, de si tales ingresos marginales resultan necesarios para garantizar la viabilidad del negocio.

Los gastos de traslado tienden a ser una limitación relativamente importante cuando está involucrada la movilización de maquinaria; cuanto más numeroso y/o de mayor porte es el equipamiento a trasladar más acotado tiende a ser el ámbito geográfico de la oferta en relación a la zona de operaciones directa. Las reglamentaciones vigentes prohíben el traslado de maquinaria de ciertas dimensiones o velocidades de desplazamiento por fuera de los caminos

¹³ En estos casos, los costos de movilidad pueden ser considerados como un tipo particular de barrera a la entrada, al menos al nivel de determinada región.

rurales, siendo necesario desmontarla y/o transportarla en carretones u otro tipo de vehículos adecuados, lo cual tiende a encarecer los costos de traslado. En el caso del contratismo de mano de obra rural o del asesoramiento profesional, donde el costo de la movilidad suele limitarse a los gastos del transporte personal y en su caso de herramientas menores, los obstáculos a la competencia por esta razón son en general menores. En todos los casos, sin embargo, los costos de desplazamiento operan como limitantes siempre y cuando no puedan ser trasladados a las tarifas cobradas por los servicios, aspecto que, por su parte, depende de la estructura territorial de la oferta vigente en el momento en cuestión. Donde la cantidad de oferentes actuales determina cierta competencia relativa vía precios a nivel regional, las posibilidades de trasladar mayores costos a las tarifas son limitadas, por lo que el desplazamiento de los oferentes tiende a ser bajo. Esto explica, por ejemplo, los mayores radios geográficos de acción que suelen tener respecto a quienes prestan servicios de cosecha o de siembra los contratistas ensiladores (silobolsa), que deben trasladarse con grandes cantidades de equipos y personal. La concentración de la oferta de los ensiladores en bolsa a nivel regional, por su parte, deriva en general de la magnitud del capital que es necesario invertir para prestar este servicio, lo cual también explica el grado de profesionalización que hay en la actividad. De acuerdo a los registros de la entidad gremial del sector, la Cámara Argentina de Contratistas Forrajeros, existen apenas 7 empresas entrerrianas afiliadas a esa entidad que prestan el servicio de ensilado en bolsa; otras fuentes consignan números similares, que en ningún caso alcanzan la decena. La mayoría de estos contratistas opera en las zonas de las cuencas lecheras y en el centro y sur de la provincia, donde hay sistemas intensivos o semi-intensivos de cría de ganado. En cualquier caso, aquella relación entre el costo de la movilidad y los ingresos potenciales involucra una serie de factores que se condicionan mutuamente, y por lo tanto deben ser analizados de manera conjunta en sus efectos.

A diferencia de los considerados hasta aquí, los servicios de alojamiento de aves y porcinos no se hacen efectivos en el establecimiento de quien los contrata, sino en una locación propia, que en cierto sentido ata a su carácter inmueble el radio geográfico de oferta de tales prestaciones. Sin embargo, esto no suprime las determinaciones espaciales del mercado, sino que, al menos en el corto plazo, las hace depender enteramente de la demanda. A pesar de su inmovilidad física y de su subordinación productiva a los frigoríficos, por ejemplo, las granjas integradas pueden llegar a tener márgenes de negociación importantes, sobre todo cuando han probado su eficiencia en el tiempo. Según los informantes calificados entrevistados, la competencia entre los frigoríficos de

una región por los servicios de ciertas granjas puede ser importante en épocas de auge de su propia producción, y otro tanto puede decirse respecto a los establecimientos especializados en la recría de pollas.

Los servicios de alojamiento pueden ser considerados como una modalidad de tercerización laboral: al margen de la infraestructura, cuya instalación o mejora puede ser financiada en ocasiones por el mismo frigorífico o productor que terceriza la crianza, el otro recurso clave que aportan las granjas es el laboral. Muchos de estos establecimientos son sostenidos por el trabajo informal de un grupo familiar –tal vez con alguna contratación de empleo adicional, a veces también de carácter informal– por lo que el costo laboral suele no ser contabilizado de acuerdo a los criterios que rigen el empleo (formal) en relación de dependencia, aspecto fundamental que también explica la tercerización por parte del frigorífico o productor. En cualquier caso, a pesar de la imposibilidad de traslado y de las condiciones oligopsónicas que caracterizan a su demanda, sobre todo en el engorde de parrilleros, algunas granjas que prestan servicios de alojamiento pueden llegar a garantizarse un marco de rentabilidad adecuado y estable sobre la base de la calidad del trabajo que realizan.

La cuestión de los ingresos marginales obtenidos a partir del traslado a zonas alejadas también puede ser un condicionante del alcance geográfico en la oferta de ciertos servicios. Si por una estrechez de la demanda la competencia es fuerte a nivel de una región, es probable que incluso si los ingresos marginales son bajos, el traslado más allá de sus límites resulte necesario para garantizar la viabilidad transitoria del negocio. Esta situación suele darse de manera frecuente en la oferta de servicios de cosecha o de confección de forrajes durante las malas campañas agrícolas, cuando la falta de trabajo en el área de actividades regular prácticamente obliga a trasladarse a destinos más alejados. En estos casos, en las zonas que reciben a los contratistas foráneos suele producirse una baja en las tarifas debido a la mayor competencia.

Por su parte, las barreras a la entrada de nuevos competidores, al menos en el corto y el mediano plazo, pueden ser de distinta naturaleza o tener distinto origen. En principio, las más importantes en relación a los servicios bajo análisis –al margen de los costos de movilidad– son aquellas vinculadas a la escala, la especialización o una combinación de ambas. La escala, o la capacidad técnica del oferente del servicio de atender a las necesidades de la demanda en tiempo y forma, suele estar ligada directamente a la magnitud del capital necesario para la prestación del servicio. En el alojamiento de aves o porcinos, por ejemplo, el valor de las instalaciones y la tecnología incorporada en las mismas, así como el

tiempo que lleva ponerlas en pie, determinan una barrera importante a la entrada de competidores en el corto plazo. La incidencia de cuestiones de escala también puede apreciarse en el caso del contratismo de maquinaria agrícola. Cuanto más cara es la maquinaria involucrada, menos sensible tiende a ser la cantidad de oferentes frente a un alza de la demanda. Como se dijo al inicio, por las condiciones de amortización de la inversión respectiva, puede afirmarse incluso que cuanto mayor es el costo de la maquinaria y el equipamiento involucrados, mayor tiende a ser la tercerización de las respectivas labores. Por otra parte, dado su valor, cierta maquinaria también puede resultar más específica o tener usos menos amplios o variados que otra a lo largo del tiempo lo cual, al elevar los costos de salida de la actividad, también tiende a disuadir a eventuales competidores. Las cosechadoras y procesadoras forestales o las picadoras y embolsadoras resultan en tal sentido más específicas que las cosechadoras de granos, las pulverizadoras o las sembradoras, y éstas, a su vez, menos versátiles que los tractores o acoplados. La especificidad de las instalaciones y de la maquinaria, además, suele ser proporcional a la calificación necesaria para su manejo u operación, aspecto que forma parte del mismo tipo de condicionamiento.

En el ámbito del contratismo de mano de obra y del asesoramiento técnico y profesional, la especialización se refiere centralmente a la calificación o formación profesional y a la experiencia, que constituyen el principal recurso en la prestación de estos servicios¹⁴. Dado que las habilidades y conocimientos respectivos dependen de un proceso de acumulación previo, cuando más sencillas sean las tareas desde el punto de vista técnico, más elástica será la oferta en el corto plazo. Esto vale tanto para los distintos niveles de calificación requeridos como para diferentes grados de especialización y experiencia dentro de una misma profesión. Por ejemplo, la oferta de mano de obra para la cosecha de frutales tiende a ser más elástica que para el cuidado de plantaciones forestales, mientras que los veterinarios especializados en grandes animales como los bovinos no suelen estar en condiciones inmediatas de ofrecerse para el manejo de plántales de aves.

Dado que estos factores que hacen a la estructura espacial y temporal de la oferta tienden a condicionarse mutuamente, impidiendo la discriminación de sus efectos netos, a continuación se abordan de manera conjunta otros aspectos

¹⁴ Si bien muchos ingenieros agrónomos y veterinarios actúan como representantes comerciales de distintos tipos de insumos, en lo que respecta específicamente a los *servicios* de asesoramiento lo primordial es su propia *expertise*.

sobresalientes de la oferta de cada tipo de servicio agropecuario analizado que inciden sobre los ingresos y la rentabilidad asociados a su prestación.

En términos generales, puede decirse que allí donde la cantidad de oferentes es limitada y/o se mantiene relativamente constante en el tiempo, las condiciones de rentabilidad tienden a ser más estables, favoreciendo la viabilidad general de la actividad en el mediano plazo. Por el contrario, donde las barreras de entrada al negocio son menos importantes, los mecanismos de mercado tienden a generar mayor volatilidad en la coyuntura tanto en la actividad en sí misma como en su rentabilidad.

En este sentido, en los servicios de alojamiento de aves o cerdos, los costos y más aún el carácter inmueble de la infraestructura necesaria, actúan como un límite importante al ingreso de nuevos competidores, al menos al nivel de determinada región. Al mismo tiempo, los frigoríficos suelen garantizar niveles de rentabilidad que garantizan el desarrollo de sus proveedores de servicios en el mediano plazo; esta aparente solidaridad deriva en realidad del propio interés del frigorífico en otorgar un carácter previsible a su abastecimiento de materia prima en el mediano plazo. En el alojamiento de pollas, si bien no se da el mismo grado de integración con el eslabón siguiente, las condiciones regionales de la oferta darían lugar a un nivel y una trayectoria de la rentabilidad también relativamente estables en el tiempo.

En la silvicultura, el costo y la especificidad de la maquinaria y el equipamiento de apeo y traslado, así como la calificación técnica requerida para realizar las labores, también tienden a generar una mayor estabilidad en la cantidad de oferentes de tales servicios. Aquí también, a pesar de que la movilidad es posible, las condiciones de rentabilidad en las cuales se desarrolla la actividad limitan el alcance de la competencia interregional: el volumen de trabajo y los márgenes de beneficio en la región de base suelen ser suficientes para garantizar la viabilidad económica sin trasladarse a grandes distancias. De hecho, la mayoría de los contratistas que prestan este tipo de servicios en la provincia son entrerrianos, a pesar de la cercanía de otras regiones productivas importantes como Corrientes y Misiones. Según la opinión de la fuente calificada consultada, las grandes empresas extranjeras que dominan la silvicultura entrerriana suelen trabajar con tres o cuatro contratistas distintos, con los cuales aspiran a mantener relaciones confiables en el largo plazo, sobre la base de garantizarles una rentabilidad adecuada y estable en el tiempo.

En el contratismo de mano de obra y en los servicios profesionales, donde la movilidad de los oferentes está limitada prácticamente sólo por los costos del traslado personal, la amenaza de competidores suele ser proporcional al nivel

de especialización o de calificación requerido para realizarla. Como se dijo oportunamente, la evolución productiva y de la rentabilidad de las actividades que demandan el asesoramiento profesional de ingenieros agrónomos y veterinarios resulta central a la hora de estimar el volumen de actividad y luego los ingresos provenientes de estos servicios. La mayoría de los mismos tiene un carácter pro-cíclico respecto al nivel de actividad de las producciones de base, aunque otros, como se apuntó, dependen más bien de la rentabilidad actual o esperada de las mismas. En cuanto a la fijación de las tarifas, los informantes consultados consideran que la oferta regional de estas profesiones es en general adecuada a la demanda, por lo que no se registra una presión bajista sobre los honorarios profesionales.

En lo que respecta al contratismo de mano de obra rural, el nivel de especialización y calificación explica en parte las asimetrías existentes en la conformación empresaria de quienes prestan estos servicios. En el caso de las tareas menos calificadas y más rudimentarias, suele ser importante la presencia de cooperativas de trabajo, resultantes a su vez de estrategias de tercerización centradas en la reducción de los costos laborales. Los ejemplos más importantes son los de aquellas cooperativas que intervienen en la cosecha de frutales, entre las cuales tiende a haber cierta competencia con efecto directo sobre los niveles de ingresos. En otros segmentos, la tercerización de la mano de obra es llevada adelante por empresas formales y es motorizada principalmente por la especialización. Se destaca en este sentido el cuidado de plantaciones en la silvicultura, un trabajo delicado y clave desde el punto de vista de los resultados productivos. De hecho, en la silvicultura local sería particularmente valorada la calificación y experiencia de personas que trabajaron durante mucho tiempo en la citricultura, y emigraron de ella a partir de la retracción del sector en los últimos años.

En Entre Ríos, el contratismo de maquinaria agrícola es sin dudas el servicio en el que las condiciones de oferta resultan más volátiles. Esto tiene que ver con dos características particulares de la actividad en la región: la naturaleza empresaria propia de los contratistas locales y la competencia que ejercen contratistas profesionales de otras provincias.

Una parte importante de los contratistas de maquinaria agrícola de Entre Ríos no son lo que en la jerga común se conoce como “contratistas puros” o profesionales, es decir, dedicados principalmente o sólo a esa actividad, y luego sujetos a su viabilidad económica en el mediano plazo¹⁵. La mayoría de ellos, de

¹⁵ En Domínguez y Orsini (2008: 3) se citan las definiciones complementarias de María Isabel Tort y José Muzlera. La primera define al contratista como “(...) una forma concreta y específica de fuerza de trabajo rural,

hecho, forma parte de empresas familiares que combinan e integran distintas actividades agropecuarias, como la agricultura, la ganadería, la lechería, la avicultura y otras producciones menores; por razones históricas, en la provincia tiene un peso particular el formato de explotación de las granjas mixtas. En cualquier caso, muchas empresas agropecuarias familiares encuentran en la adquisición de maquinaria agrícola una forma de invertir sus excedentes y/o de emplear a sus miembros y repartir el capital a medida que se suceden las generaciones, sobre todo cuando la superficie de tierra propia resulta limitada para ser explotada de manera rentable a partir de su subdivisión. Así, según destacan las fuentes consultadas, muchos contratistas de maquinaria entrerrianos no sólo se autoemplean durante determinados períodos, sino que tampoco se vuelcan de lleno a la actividad cuando no lo hacen, algo que se aprecia particularmente en el limitado radio geográfico en el que buscan trabajar para terceros.

La baja profesionalización de los contratistas entrerrianos resulta en una amortización demasiado lenta de los equipos adquiridos, que tiende a exceder los plazos de la obsolescencia técnica, lo cual explicaría a su vez la importante proporción de equipos tecnológicamente atrasados y/o de segunda mano existentes en el parque de maquinaria local. También daría cuenta del carácter marcadamente pro-cíclico que tiene la adquisición de maquinaria agrícola en la región, y luego la importante elasticidad en la oferta de estos servicios. En efecto, luego de las buenas campañas tienden a crecer las compras de equipos para la renovación o la ampliación de la maquinaria propia, en muchos casos a partir de créditos a mediano plazo de los concesionarios y/o de entidades bancarias. En cambio, una secuencia de malas campañas suele traer aparejada la liquidación de toda o una parte de la maquinaria como forma de achicar las deudas, incluidos los créditos oportunamente tomados para su adquisición. De acuerdo a los informantes entrevistados, esto es lo que se estaría observando en el período reciente en algunas regiones de la provincia.

La baja profesionalización y la falta de “identidad empresarial” como contratistas de quienes prestan servicios de maquinaria agrícola son en este

caracterizada por su condición especial de trabajador directo, pero capitalizado en maquinaria. Lo definimos como aquel propietario de maquinaria que realiza alguna o todas las tareas que demanda la producción agrícola por orden del productor responsable, del cual recibe un pago (tarifa) por cada una de las tareas realizadas. *Puede o no contratar mano de obra, desempeñarse como contrista en forma continua y exclusiva o no, y poseer un parque de maquinaria de mayor o menor envergadura*. Por su parte, Muzlera agrega que “los agentes económicos que venden servicios de maquinaria, en algunos casos, pueden ser también productores agropecuarios. Hay así *contratistas puros* (aquellos que sólo venden servicios), *contratistas que como actividad secundaria también son productores y productores sobre-mecanizados que venden servicios de maquinaria como actividad secundaria*” (destacado propio). En definitiva, la figura del contratista abarca una cantidad heterogénea de situaciones y condiciones; en Entre Ríos, a diferencia de otras regiones agrícolas del país, y al margen de las diferencias de escala señaladas por Tort, predominarían las últimas dos variantes enumeradas por Muzlera: los contratistas-productores y los productores-contratistas.

contexto la condición de posibilidad, por el lado de la oferta, de las insuficientes tarifas que se pagan por tales servicios en la región. En el corto plazo, las pérdidas o la baja rentabilidad persistentes de la actividad son sobrellevadas, e incluso pasan en parte inadvertidas, por una serie de factores. En primer lugar, por carencias elementales en materia de gestión y administración, no es contabilizado el costo de oportunidad del autoempleo, no sólo de los servicios de maquinaria en sí mismos sino también de los servicios mecánicos y de mantenimiento de la misma que, exceptuando problemas complejos, suelen ser realizados por los mismos contratistas. En segundo término, las fuentes de ingresos de la empresa familiar de base suelen permanecer indiferenciadas, por lo que en ocasiones las pérdidas operativas en la prestación de servicios de maquinaria tienden a ser compensadas con los ingresos de otras actividades. En tercer lugar, la empresa familiar suele desenvolver una parte de su actividad en la informalidad, incluida la prestación de los servicios de maquinaria¹⁶. En este marco, la precariedad económica del negocio se presenta como un obstáculo insoslayable cuando resulta necesario realizar una reparación grande o una reposición parcial de la maquinaria y el equipo, ya que en ese momento se hace evidente que los ingresos no resultan suficientes para atender a la reposición y la renovación adecuadas del capital de trabajo. En definitiva, dada su relativa prescindencia de la viabilidad económica del negocio en el mediano plazo debido a factores de índole cultural e identitaria; la oferta de labores por parte de muchos contratistas entrerrianos de maquinaria agrícola no respondería en el mismo grado que en otros ámbitos a las señales provenientes del mecanismo de precios.

Adicionalmente, existiría otro factor de volatilidad en la oferta de servicios de maquinaria agrícola en Entre Ríos, relacionado con la competencia que ejercen contratistas “puros” o profesionales de otras zonas del país, principalmente de la zona núcleo, sobre todo en épocas de malas campañas generalizadas en sus regiones de base. Dado que constituye su actividad principal y por lo tanto buscan deliberadamente reducir los tiempos muertos, tales contratistas aprovechan la cercanía geográfica y/o el dispar avance de las campañas agrícolas en las distintas regiones del país para desembarcar en el territorio provincial cuando no están ocupados en sus zonas de operaciones más directas. Esta competencia extra-provincial no es ejercida sólo por contratistas particulares o empresas de pequeña escala especializadas en la actividad. Comprende también una nueva modalidad en la prestación de estos servicios,

¹⁶El marco para subdeclarar los ingresos provenientes de la prestación de servicios a terceros es más propicio cuando las restantes actividades económicas del grupo familiar están exentas de tributación.

que es la que vienen desarrollando desde hace un tiempo algunas concesionarias que fabrican y/o comercializan maquinaria agrícola. Sobre todo en períodos de estancamiento de su actividad principal, cuando se acumulan *stocks* difíciles de liquidar, estas empresas utilizan los equipos usados que tienen en venta para prestar servicios de maquinaria a terceros empleando a sus propios trabajadores, u ofreciéndoles la posibilidad de trabajar para sí mismos y compensando con el préstamo de la maquinaria parte o la totalidad de los sueldos que deberían abonarles por sus obligaciones patronales en el ámbito comercial.

En definitiva, combinando su propia estrategia de negocios con las de sus rivales de otras regiones, resulta que los contratistas entrerrianos padecen la competencia extra-provincial en su territorio pero no hacen lo propio en las áreas de influencia de los demás. Esto ocurre en parte debido a su falta de profesionalización, que los debería llevar a extender su actividad en el tiempo mudándose a otras regiones una vez pasada la campaña en su área de influencia más cercana, aún al costo de obtener márgenes de beneficio más reducidos. Pero también debido a su incapacidad de competir con los contratistas de esas regiones en términos tecnológicos, por la sofisticación y el estado de sus equipos y la calidad de sus labores.

El de los contratistas de maquinaria agrícola parece ser entonces el rubro en el que mayor competencia de mercado se registra, lo que le otorga a la fijación de las tarifas una dinámica mucho más variable que en otros casos. En este marco, además de la competencia local e interregional, en lo que respecta específicamente a las aplicaciones, cabe destacar lo que viene ocurriendo en la provincia en relación a las tarifas a partir del endurecimiento de los controles oficiales. Éstos de hecho, al eliminar la “competencia desleal” de los contratistas informales, han generado una tendencia a la unificación de las tarifas. Según los especialistas entrevistados, la informalidad en este rubro sería particularmente importante, registrándose además una mayor flexibilización laboral respecto a otras variantes de contratismo de maquinaria. El precio promedio de una pulverizadora es menor al de una cosechadora o una sembradora, por lo que el parque de pulverizadoras sería más desproporcionado respecto al volumen de trabajo disponible en la región que en otras labores. Además, en la mayoría de los casos la prestación de este servicio está a cargo de un solo trabajador, un maquinista que se mueve sin ningún tipo de asistencia. Esto último es así incluso para aquellos que trabajan por cuenta y orden de las cooperativas y otras comercializadoras de insumos, que suelen dominar en la oferta de este servicio en sus áreas de influencia por los factores oportunamente apuntados.

Expresión analítica

La descripción realizada respecto de los principales determinantes del nivel de actividad de los servicios agropecuarios puede resumirse de modo analítico de la siguiente forma:

$$Y_{SA} = f(Y_{PB})$$

Donde

Y_{SA} : nivel de actividad de los servicios agropecuarios

Y_{PB} : nivel de actividad de las producciones de base

Como se detalló, dentro del nivel de actividad de las producciones de base (Y_{PB}) quedan incluidos distintos factores como la estructura cíclica del proceso productivo, el clima, la integración nacional o global de los mercados de comercialización de los productos o la situación relativa de la región productiva entrerriana respecto del resto de las zonas productivas del país.

Por su parte, los principales determinantes de los ingresos, y a través de ellos parcialmente también de la rentabilidad, pueden expresarse como sigue:

$$I_{SA} = Y_{SA} * P_{SA} = f(EE_{PB}, CER_{PB}, EE_{SA})$$

$$R_{SA} = f(I_{SA}, FDP_{SA})$$

Donde

I_{SA} : ingresos de los prestadores de servicios agropecuarios

Y_{SA} : nivel de actividad de los prestadores de servicios agropecuarios

P_{SA} : precio o tarifa por unidad de servicio prestado

EE_{PB} : estructura empresarial de las producciones de base

CER_{PB} : competitividad estructural regional de las producciones de base

EE_{SA} : estructura empresarial de la actividad servicios agropecuarios

R_{SA} : rentabilidad de la actividad servicios agropecuarios

FDP_{SA} : función de producción de los servicios agropecuarios

Determinado el nivel de actividad de los servicios agropecuarios (Y_{SA}) principalmente por la trayectoria del de las producciones de base (Y_{PB}), el volumen de los ingresos depende fundamentalmente de los precios o tarifas unitarios cobrados por los mismos (P_{SA}) y el modo en el que los mismos se forman de acuerdo a las características estructurales de cada mercado y/o sector de tales servicios. Como se dijo, aquí inciden de manera directa la estructura empresarial que caracteriza a la oferta de cada tipo de servicio agropecuario (EE_{SA}), pero indirectamente también la de las producciones de base (EE_{PB}); entendiendo que la estructura empresarial comprende no sólo la cantidad de actores que componen la oferta sectorial, sino también las condiciones de la competencia de mercado entre ellos en relación a la demanda.

Por su parte, la función de producción (FDP_{SA}) hace referencia a las características técnicas que reviste la prestación de cada servicio, y en particular al principal recurso o ‘factor de producción’ involucrado en cada caso (bien de capital, trabajo físico calificado, conocimiento o *expertise*, etc.). Esto define en términos generales la estructura de costos de la actividad que, en combinación con la percepción de ingresos, sienta las bases de la rentabilidad sectorial.

4.4. Observabilidad.

A diferencia de lo que ocurre respecto a la mayoría de las producciones de base a las cuales sirven de apoyo, no hay en general estimaciones, estadísticas o información específica sobre los servicios agropecuarios bajo análisis. Una buena aproximación son las estimaciones sobre la trayectoria productiva de estas actividades a nivel país provistas por la contabilidad nacional. Sin embargo, por el momento hay una discontinuidad en la publicación del llamado PBI por jurisdicción por parte del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (Indec), cuyo último dato corresponde a 2004, lo cual impide conocer en mayor detalle la realidad de estos servicios a nivel provincial. Por otra parte, en lo que respecta a las estimaciones realizadas por la Dirección General de Estadísticas y Censos (DGEC) de la provincia, la agregación en el cálculo de las cuentas provinciales –al margen de los plazos en los que son publicados los resultados– también imposibilitan tener una aproximación más directa al nivel de actividad de los servicios agropecuarios en Entre Ríos.

Así, a fin de estimar la evolución de la actividad y los ingresos de los principales servicios agropecuarios de la provincia, es necesario recurrir a otras variables indirectas que permitan suplir estas carencias. En este sentido, se destacan por un lado aquellas variables relativas a la prestación de estos servicios a escala nacional que, dadas ciertas determinaciones comunes, pueden dar pautas o indicios de lo que ocurriría con los mismos a nivel provincial. Por otra parte, también resultan significativas otras variables vinculadas al desarrollo de las actividades de base, sus volúmenes de producción, sus ingresos y su rentabilidad en el ámbito específico de la provincia de Entre Ríos; como se vio, tales actividades condicionan directamente la evolución productiva y de negocios de los servicios bajo análisis.

En el Anexo se presentan distintos sets de variables vinculadas a los servicios agropecuarios, discriminadas y clasificadas según los criterios generales descriptos en el capítulo metodológico. En este marco, importa

destacar la diferencia entre aquellas variables de mediano o largo plazo, que pueden dar cuenta del alcance y desarrollo estructural de estas actividades en la provincia; de aquéllas referidas a aspectos de coyuntura, que revelan las condiciones y la trayectoria de los niveles de producción, los ingresos y la rentabilidad en el corto plazo. Asimismo, cabe resaltar que la mayoría de las variables listadas proveen información pasada o actual sobre ciertos *stocks* y flujos. Pero por la naturaleza de las actividades de base a las cuales sirven de apoyo, en el caso de los servicios agropecuarios también se destacan algunas variables que constituyen proyecciones futuras sobre determinados agregados productivos o cotizaciones, que indirectamente permiten anticipar las tendencias en la evolución del nivel de actividad, los ingresos y la rentabilidad de los propios servicios de apoyo bajo análisis.

En términos generales, en lo que respecta a las variables vinculadas al nivel de actividad se consignan datos relativos a los oferentes o prestadores de servicios agropecuarios según registros sectoriales, gremiales, profesionales, fiscales, etc., que permiten aproximar la cantidad potencial de sujetos pasivos de obligación tributaria existentes en cada caso. También hay información respecto a los volúmenes de producción de las actividades de base, y a la demanda de ciertos insumos de uso generalizado así como de ciertos bienes de capital, principalmente maquinaria, relacionados con la prestación de los servicios en cuestión.

En cuanto a las variables vinculadas a los ingresos y la rentabilidad se destacan las relativas a las tarifas y honorarios de referencia fijados por representaciones gremiales y colegios profesionales, el valor de mercado de algunos insumos clave y de cierta maquinaria, y las cotizaciones de los productos y el valor de la producción de las actividades de base.

Entre las principales fuentes de esta información cabe destacar en primer lugar a los organismos públicos nacionales o provinciales. Estos pueden dividirse a su vez entre aquellos abocados a las estadísticas públicas, como el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (Indec), la Dirección General de Estadísticas y Censos de Entre Ríos (DGECE), y el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE) del Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación; y los responsables de políticas sectoriales, como el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación, la Secretaría de Producción de Entre Ríos, la Secretaría de Energía de la Nación, la Oficina de Riesgo Agropecuario de la Nación, el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria y el Banco Central de la República Argentina. Asimismo, si bien no se encuentra disponible de manera pública, se recomienda la consideración de información

obstante en los registros de organismos de administración tributaria, particularmente de la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) y de la propia Administradora Tributaria de Entre Ríos (ATER).

Por otra parte, dada la diversidad de las actividades incluidas en los servicios bajo análisis y la insuficiencia de la información producida o compilada por organismos públicos, también se consideran como fuentes de información relevante a varios organismos privados. Entre ellos se destacan:

- Asociaciones y cámaras gremiales nacionales de los prestadores de servicios: Federación Argentina de Contratistas de Maquinaria Agrícola (FACMA) y Cámara Argentina de Contratistas Forrajeros (CACF).
- Colegios profesionales provinciales: Colegio de Profesionales de la Agronomía de Entre Ríos (COPAER) y Colegio de Médicos Veterinarios de Entre Ríos (CMVER).
- Asociaciones y cámaras gremiales nacionales o provinciales de las producciones de base: Bolsa de Cereales de Entre Ríos (BCER), Bolsa de Cereales de Rosario (BCR), Cámara Argentina de Productores Avícolas (CAPIA), Asociación Forestal Argentina (AFOA), Cámara de Empresas Procesadoras Avícolas (CEPA), Federación Argentina de la Industria Maderera y Afines (FAIMA).
- Comercializadores de productos de las actividades de base: Bolsa de Cereales de Rosario y Mercado de Liniers.
- Comercializadores de insumos: Cámara de la Industria Argentina de Fertilizantes y Agroquímicos (CIAFA).
- Consultoras, agencias e investigaciones especializadas en temas relativos a las producciones de base: Viarural Contratistas, Agroads, Agrofyt, etc.

4.4.1. Variables de monitoreo.

Siguiendo el criterio de agrupamiento según la codificación del ClaNaE, las variables seleccionadas para el monitoreo de los servicios agropecuarios se dividen en tres grandes grupos: las correspondientes a los servicios agrícolas y pecuarios, a los servicios de apoyo a la silvicultura y a los servicios profesionales que, como se dijo, tienen un tratamiento distinto tanto en el ClaNaE como en la actual metodología de elaboración de las cuentas nacionales.

Dada la amplitud y heterogeneidad de estas actividades, las fuentes de la información seleccionada son varias, destacándose el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (Indec), la Dirección de Estadísticas y Censos de la

provincia (DGEC), el Registro Nacional de Multiplicadores e Incubadores Avícolas (RENAVI) y las cámaras y asociaciones gremiales vinculadas a los distintos servicios. La gran cantidad de variables identificadas en una primera instancia ha obligado a circunscribir la selección del set de monitoreo incluso relegando algunas variables para las cuales el indicador de ajuste global resultaba ser óptimo. En este sentido, se ha priorizado la relevancia así como la practicidad en materia de relevamiento y análisis periódico de la información disponible. A continuación se describen brevemente cada una de las variables de monitoreo seleccionadas, cuyos detalles referenciales y observaciones recientes pueden consultarse respectivamente en los Anexos físico y digital al presente Informe.

Servicios de Apoyo Agrícolas y Pecuarios.

Valor Agregado Bruto de *Servicios agrícolas y pecuarios* a precios básicos constantes (Bueno): estimación trimestral del valor agregado de la actividad a nivel nacional realizada por el Indec; la valoración a precios básicos constantes elimina el efecto de las variaciones de los precios, por lo cual puede considerarse una estimación de la evolución del nivel de actividad, en este caso de las prestaciones realizadas. Si bien se refiere a los servicios agrícolas y pecuarios de todas las regiones productivas del país, por su fuente y su frecuencia esta estimación puede considerarse, junto con los índices de volumen físico y precios implícitos respectivos (ver a continuación), una aproximación de calidad a la trayectoria de la actividad en la provincia de Entre Ríos.

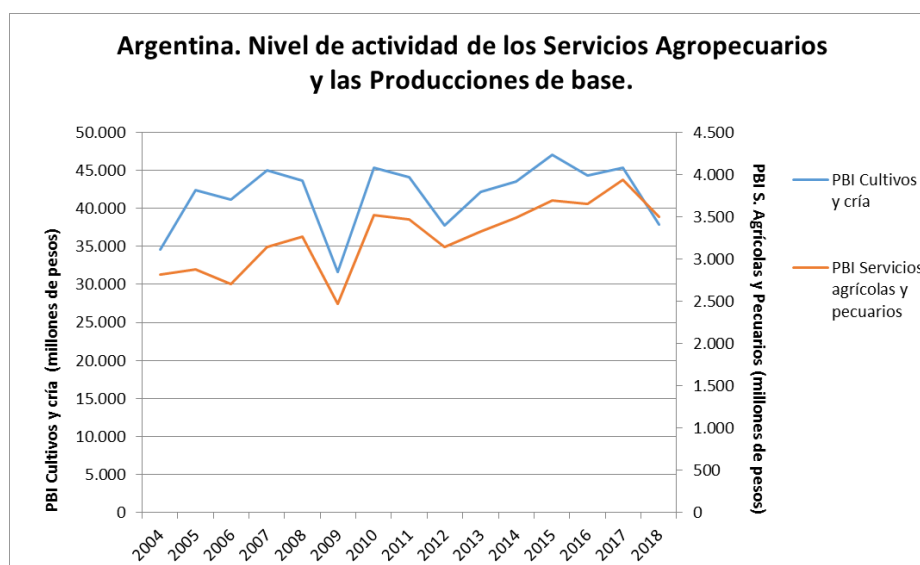
2. Índice de volumen físico de *Servicios agrícolas y pecuarios* (Bueno): indicador trimestral asociado al VAB sectorial que estima la evolución de los volúmenes de la producción física de la actividad.

3. Índice de precios implícitos de *Servicios agrícolas y pecuarios* (Bueno): indicador trimestral asociado al VAB sectorial que estima la evolución de los precios específicos de la actividad, comparando los precios corrientes vigentes en cada período con los del período base correspondiente a la medición a precios constantes.

Las ilustraciones siguientes muestran la trayectoria simultánea del valor agregado bruto o producto bruto interno (PBI) a precios constantes de las actividades *Cultivos agrícolas* y *Cría de animales* por un lado, y de los *Servicios agrícolas y pecuarios (excepto los veterinarios)* por otro. La serie anual (Gráfico 1) muestra un grado de correspondencia importante en la evolución de ambas variables, cuyo coeficiente de correlación asciende a un 72%. Sin embargo, el

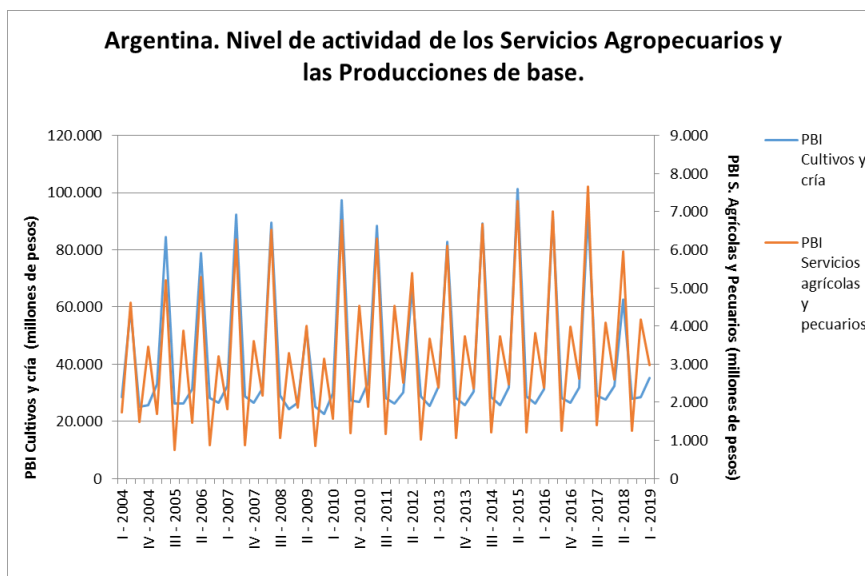
coeficiente de determinación (R^2) sólo alcanza un 52%, lo cual podría responder a la baja cantidad de observaciones disponibles en la serie anual, pero también al hecho de que en términos técnico-productivos los servicios agropecuarios más importantes, que en el caso de la provincia son los de maquinaria agrícola, deben prestarse al margen de los rindes que finalmente se obtengan. En otras palabras, las labores de siembra y cosecha, y en menor medida también las aplicaciones, por unidad de superficie tienden a mantenerse relativamente constantes para niveles variables de las producciones de base.

Gráfico 1: Servicios Agropecuarios. Nivel de actividad y PBI de las producciones de base (Argentina. Serie anual).



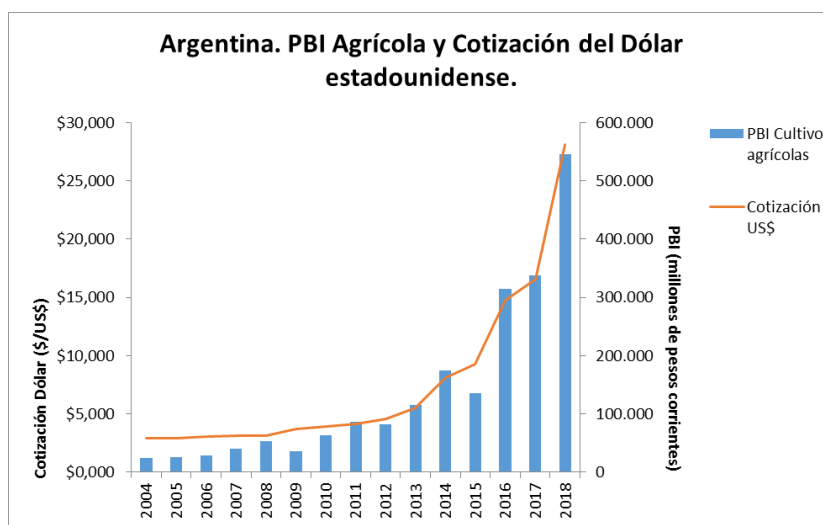
Esto queda en evidencia de manera más clara en las series trimestrales del PBI que se exhiben en el Gráfico 2, que muestra cómo en términos generales el carácter cíclico pero regular de la producción de servicios agropecuarios se combina con niveles de actividad también cíclicos pero más variables de campaña a campaña de las producciones de base. En este caso, la mayor cantidad de observaciones eleva el ajuste estadístico entre ambas series, que arrojan una correlación del 83% y un R^2 de 69%.

Gráfico 2: Servicios Agropecuarios. Nivel de actividad y PBI de las producciones de base (Argentina. Serie trimestral).



4. Cotización del dólar estadounidense (Muy Bueno): tipo de cambio de referencia mayorista diario del dólar estadounidense publicado por el Banco Central de la República Argentina. Éste es tomado como referencia para las operaciones de compra y venta de granos en el país, incluso para aquellos que tienen por destino su uso interno, dada la integración internacional de los respectivos mercados. Debido a que una parte de la producción nacional tiene por destino la exportación, el tipo de cambio con el dólar también suele condicionar, aunque en menor medida, las cotizaciones de los mercados ganaderos y de carne aviar, por lo que puede considerarse una variable de monitoreo relevante también respecto a la actividad pecuaria bovina y avícola y sus servicios conexos.

Gráfico 3: Servicios Agropecuarios. PBI Agrícola y Cotización del Dólar estadounidense (Argentina).



La Gráfico 3 muestra la evolución de la cotización de la principal divisa del país y la trayectoria del PBI agrícola medido a precios corrientes, es decir, incorporando el efecto de la variación de los precios. El impacto del dólar queda particularmente en evidencia en ocasión de la fuerte devaluación ocurrida en el año 2018, donde el PBI medido a precios corrientes sube de manera significativa a pesar de la importante caída en la producción de granos ocurrida en la cosecha gruesa a causa de la sequía registrada en la primera mitad de ese año¹⁷.

5. Cotización de futuros del dólar estadounidense (Muy Bueno): tipo de cambio de referencia mayorista del dólar estadounidense correspondiente a las operaciones diarias de futuros con productos agropecuarios. Es relevado para el mes en curso y los once meses subsiguientes por el Mercado a Término de Rosario S.A. (ROFEX), la más importante de las dos empresas dedicadas a la organización, registro, garantía y liquidación de contratos de futuros y opciones de productos agropecuarios en el país.

Servicios de apoyo agrícolas

1. Precios orientativos por servicios de labores agrícolas, aplicaciones, henificación y cosecha (Muy Bueno): corresponde a las tarifas de referencia sugeridas por la entidad gremial del sector, la Federación Argentina

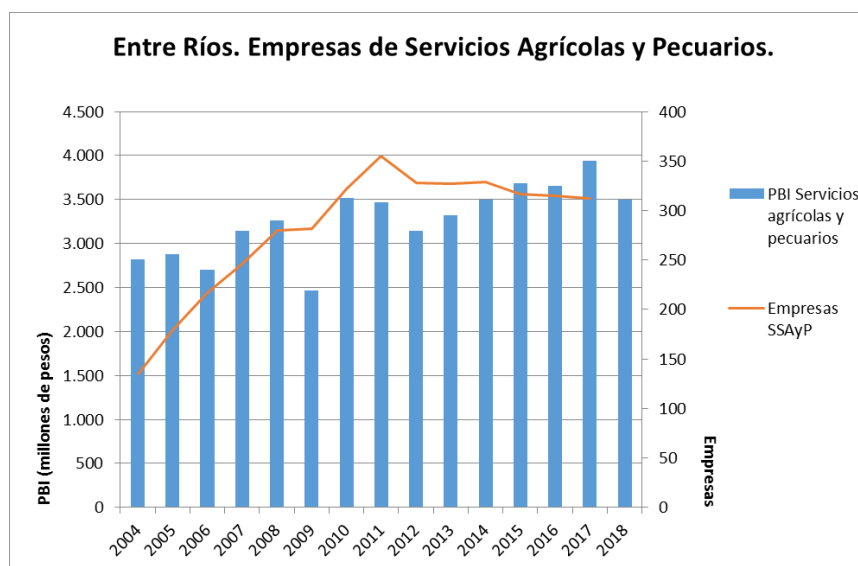
¹⁷ Esta caída puede observarse en parte en las ilustraciones 1 y 2 que muestran la trayectoria del PBI agropecuario a precios constantes de 2004. Como puede constatarse en las series consignadas en el Anexo digital, el PBI agrícola (*Cultivos agrícolas*) ronda a lo largo del período considerado entre los dos tercios y los tres cuartos del PBI agropecuario, siendo la parte restante la correspondiente a la ganadería y otras producciones animales, llamada en las cuentas nacionales *Cría de animales*.

de Contratistas de Máquinas Agrícolas (FACMA), para cada campaña agrícola, según la evolución los costos fijos y variables de las prestaciones y las condiciones del mercado. Como se explicó oportunamente, en el caso entrerriano los valores efectivos cobrados por los servicios suelen estar bastante retrasados respecto a estas tarifas de referencia, sin embargo puede suponerse de manera razonable que, *mutatis mutandi*, su trayectoria es similar en términos relativos.

2. Empresas privadas de *Servicios Agrícolas y Servicios Pecuarios* (Bueno): empresas privadas inscriptas en estas actividades (141 y 142 CIIU 3) y radicadas en Entre Ríos según el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE), el sistema de información administrado por el Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación sobre la base del empleo formal bajo los convenios colectivos vigentes. Si bien omite a aquellas empresas que sólo cuentan con empleo informal, entre ellas a las basadas en el autoempleo en tales condiciones de un grupo familiar, puede considerarse una aproximación a la cantidad de unidades de negocio activas en el ámbito local –que, por lo dicho, con alta probabilidad subestima la cantidad real de empresas. La periodicidad de la información es anual y la disponibilidad de la misma es regular, ya que es publicada con un importante rezago temporal. Sin embargo, no se dispone de otra estimación más precisa de la cantidad de contratistas de servicios de maquinaria, pecuarios y de mano de obra agrícola y pecuaria radicados en la provincia.

A falta de una estimación del Producto Bruto Regional (PBG) entrerriano de esta actividad, la Gráfico 4 contrasta la evolución de las empresas registradas en la provincia de Entre Ríos con el PBI nacional de los servicios en cuestión. Allí se observa que la cantidad de empresas más que se duplica en los primeros años del siglo –probablemente de la mano de la expansión estructural de la tercerización de labores agropecuarias reseñada– pero se ameseta a partir del cambio de década. Como puede apreciarse en las series particulares consignadas en el Anexo digital, el estancamiento relativo luego de 2011 responde a la combinación de un aumento sostenido de la cantidad de empresas de servicios pecuarios junto a una caída en el número de empresas de servicios agrícolas, probablemente de maquinaria en su mayoría. Esto respondería a su vez al repunte de la actividad ganadera y a la retracción de la frontera de cultivos en zonas no favorables de la provincia que se habrían registrado en el último período, como se mencionara con anterioridad.

Gráfico 4: Servicios Agropecuarios. Empresas de Servicios Agrícolas y Pecuarios (Entre Ríos) y PBI de Servicios Agrícolas y Pecuarios (Argentina).



3. Expendio (volumen) y cotización de gasoil grado 2 y 2B destino agro por departamento (Muy Buenos): cantidades y precios de venta del gasoil con destino a actividades productivas rurales (destino “Agro”) y uso principal para la operación de maquinaria (grado 2 y 2B), informados por las empresas comercializadoras a la Secretaría de Energía de la Nación. Los datos tienen una periodicidad mensual, están disponibles en un plazo razonable y se desagregan por localidad y boca de expendio, lo cual puede resultar útil para un estudio detallado del consumo de este insumo esencial por parte de la actividad agropecuaria local. Dado que la información se basa en las declaraciones de las empresas expendedoras es probable que los litros informados subestimen los litros reales destinados a labores agropecuarias y transporte en zonas rurales (destino “Agro”) por un problema en la carga de la información respectiva, como de hecho pareciera ser el caso al revisar los datos disponibles. Sin embargo, más allá de su nivel, la evolución de estas ventas sirve como indicador indirecto del nivel de actividad de ciertos servicios agropecuarios, por tratarse el gasoil de un insumo esencial para la operación de maquinaria agrícola (y también forestal), así como para el funcionamiento de camionetas utilizadas como vehículos de apoyo (las versiones más nuevas de éstas consumen por lo general gasoil grado 3, por lo cual también se incluye esta serie en el Anexo digital).

Servicios de maquinaria agrícola, excepto los de cosecha mecánica

Confección de reservas forrajeras

4. Precios orientativos por servicio de ensilado y costos de confección de silos aéreos y embolsados (Muy Buenos): corresponde a las tarifas sugeridas y a los costos de referencia calculados por la entidad gremial del sector, la Cámara Argentina de Contratistas Forrajeros (CACF), para cada campaña agrícola, según la evolución los costos fijos y variables de las prestaciones y las condiciones del mercado. Si bien se trata de tarifas y costos para todas las zonas productivas del país, entre las cuales Entre Ríos ocupa un lugar secundario, puede considerarse una referencia ajustada a la trayectoria de tales valores a nivel local, dadas las características y la estructura de oferta de estas prestaciones mencionada en el análisis previo.

5. Contratistas forrajeros de Entre Ríos (Muy Bueno): empresas prestadoras de estos servicios radicadas en la provincia según el registro de afiliados de la CACF; de acuerdo a las informaciones relevadas, por fuera de éstos sólo se encontraría la que sería la principal empresa entrerriana del sector, actualmente con sede central en la localidad de Crespo, Entre Ríos. Por su cercanía, se sugiere considerar en el monitoreo también a las empresas radicadas en localidades de las provincias de Santa Fe y Buenos Aires próximas a las zonas de operaciones más importantes de Entre Ríos.

Aplicaciones aéreas y terrestres

6. Registro de Aplicadores de Entre Ríos (Muy Bueno): listado de prestadores radicados en la provincia con habilitación al día para realizar aplicaciones terrestres y áreas, de acuerdo a la normativa provincial y nacional vigente. La información primaria proviene del registro provincial a cargo de la Secretaría de Producción, pero también está disponible a través del Servicio Nacional de Calidad y Seguridad Alimentaria (SENASA), que mantiene actualizado el Sistema Federal Integrado de Registros de Aplicadores de Productos Fitosanitarios (SFIRA) creado por el Estado nacional para dar a publicidad y transparentar la actividad del sector a nivel general.

Servicios de apoyo pecuarios, excepto los veterinarios.

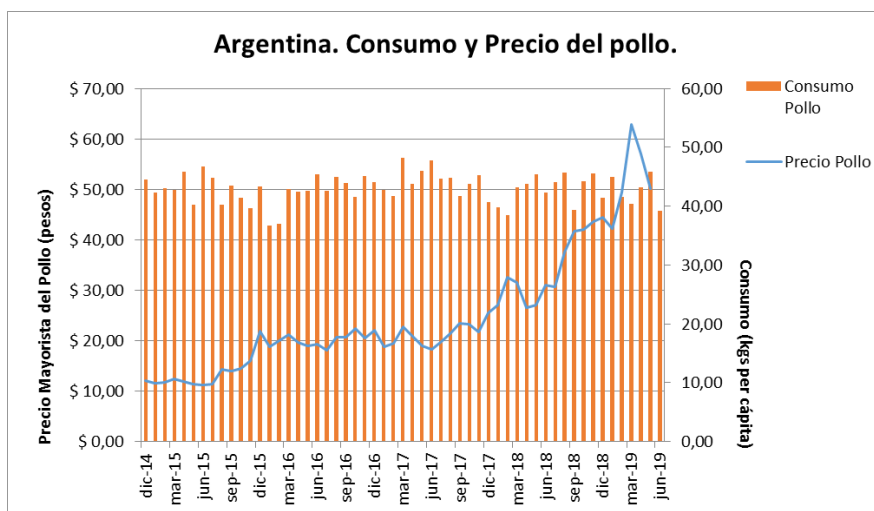
1. Consumo aparente de carne aviar (Bueno): estimación del consumo aparente nacional mensual de carne aviar proveniente del Registro Nacional de Multiplicadores e Incubadores Avícolas (RENAVI); sirve como indicador general del nivel de actividad de la cadena productiva de carne de

pollo, y por lo tanto también de las granjas de engorde, que forman parte de la misma. Asimismo, permite anticipar o proyectar los niveles de actividad de la cadena en el futuro cercano, y las decisiones de producción particulares de cada eslabón, ya que de manera agregada, para todas las empresas del sector consideradas de conjunto, la demanda interna constituye el principal destino de la carne de pollo producida en el país.

2. Precio Mayorista del Pollo (Muy Bueno): promedio nacional del precio mayorista del pollo relevado mensualmente por el RENAVI; sirve como indicador general de los ingresos y la rentabilidad de la cadena productiva de carne de pollo, incluidas las granjas de engorde.

La Gráfico 5 muestra la evolución mensual durante los últimos años del consumo aparente de carne aviar y el precio mayorista del pollo en la Argentina. Se observa en términos generales una consolidación de los kilogramos per cápita consumidos en el país a pesar de la tendencia creciente del precio, que se acelera a partir de las devaluaciones registradas en los últimos años.

Gráfico 5: Servicios Agropecuarios. Consumo y Precio del pollo (Argentina).



3. Granjas Tipo en Entre Ríos (Muy Bueno): cantidad de granjas de engorde de parrilleros (genética líneas pesadas) y eventual recría de pollas (genética líneas livianas) localizadas en la provincia de Entre Ríos según el RENAVI. La inscripción en este registro es obligatoria para los establecimientos productivos, por lo cual se trata de información actualizada y de calidad. El registro de granjas también constituye un indicador indirecto de los servicios de cuidado sanitario de los planteles de aves y de retiro de guano citados oportunamente.

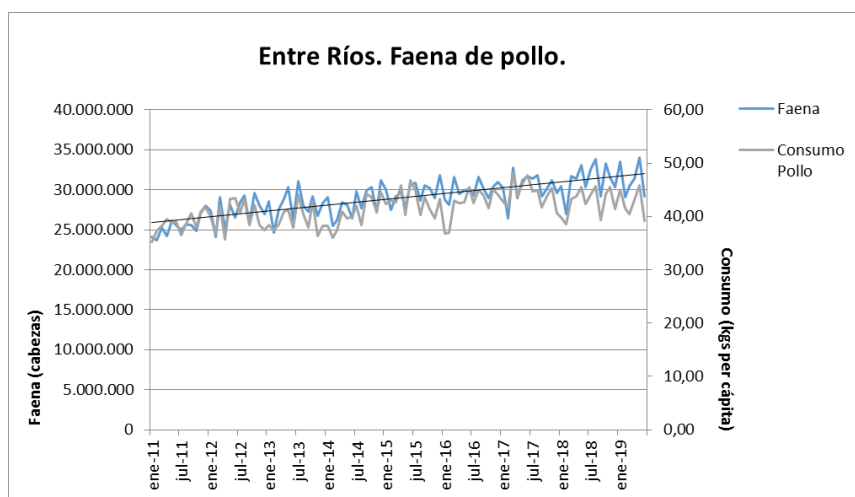
4. Plantas Incubadoras en Entre Ríos (Muy Bueno): cantidad de plantas incubadoras por líneas genéticas localizadas en la provincia de Entre

Ríos según el RENAVI; si bien hay granjas entrerrianas que se abastecen de plantas incubadoras localizadas fuera de la provincia, la cantidad de plantas incubadoras locales constituye un indicador indirecto de los niveles de actividad de las granjas de engorde y de la actividad de recría de ponedoras para terceros.

5. Existencias de reproductoras pesadas y proyección de producción de pollitos bebé parrilleros (Muy Buenos): información de periodicidad mensual proveniente del RENAVI correspondiente a los establecimientos localizados en la provincia; permite proyectar la actividad futura de las granjas de engorde de parrilleros¹⁸.

6. Faena de aves (cabezas) en establecimientos habilitados por el SENASA (Muy Bueno): información de periodicidad mensual proveniente del RENAVI correspondiente a los frigoríficos localizados en la provincia; permite estimar la actividad previa de las granjas de engorde de parrilleros.

Gráfico 6: Servicios Agropecuarios. Faena de pollo (Entre Ríos) y Consumo de pollo (Argentina).

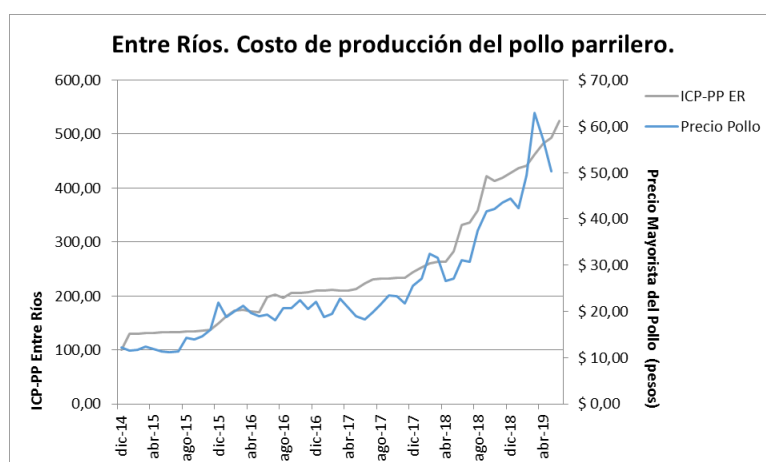


La Gráfico 6 muestra el crecimiento de la faena provincial de pollo entre 2011 y 2019, que desde mediados de 2018 ha alcanzado en varias oportunidades incrementos superiores a las 9 millones de cabezas en comparación con el mes base. Comparada con la trayectoria del consumo nacional de carne de pollo se observa un desfase de significación entre la producción entrerriana y tal demanda, que estaría dando cuenta de un aumento de la participación en el mercado interno o bien del destino externo de una parte creciente de la producción local, como parece ser de hecho el caso luego de la crisis cambiaria de 2018 y sus consecuencias.

¹⁸ Actualmente, y en principio de manera transitoria, no se encuentra disponible de manera pública la desagregación de existencias por provincia, por lo que en el Anexo se consigna la información para el total de reproductoras y pollitos BB a nivel nacional.

7. Índice de costo de producción de pollos parrilleros en Entre Ríos (Muy Bueno): índice calculado por el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación que refleja las variaciones mensuales que experimenta el costo de producción de pollos parrilleros bajo el llamado sistema integrado (con engorde tercerizado). Dada su participación preponderante en la estructura de la cadena a nivel nacional, Entre Ríos es una de las dos provincias para las cuales este índice se calcula de manera específica. Constituye un indicador indirecto de los costos de engorde de pollos parrilleros, y por lo tanto de la rentabilidad de las granjas dedicadas a la prestación de este servicio.

Gráfico 7: Servicios Agropecuarios. Costo de producción del pollo parrillero (Entre Ríos) y Precio del pollo (Argentina).



La Gráfico 7 compara la evolución del costo de producción del pollo parrillero en la provincia que, como se dijo, da cuenta más de la mitad de la producción de carne aviar de la Argentina, y el precio mayorista del pollo a nivel nacional. En el esquema puede observarse una aceleración en la tendencia creciente de ambas variables luego de la fuerte devaluación registrada en 2018, reflejando indirectamente no sólo el peso productivo de Entre Ríos a nivel nacional y su impacto sobre el precio mayorista, sino también la pertenencia de la producción local a una cadena de valor de alcance global.

Servicios de apoyo a la silvicultura

1. Valor Agregado Bruto de *Silvicultura, extracción de madera y servicios conexos* a precios básicos constantes (Bueno): estimación trimestral del valor agregado del sector a nivel nacional realizada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (Indec); la valoración a precios básicos constantes elimina el efecto de las variaciones de los precios, por lo cual puede considerarse

una estimación de la evolución del nivel de actividad. La agregación en el cálculo impide obtener una estimación más específica de la parte correspondiente específicamente a los servicios conexos, sin embargo, no se dispone de otra aproximación más precisa. Si bien se refiere a las actividades de *Silvicultura, extracción de madera y servicios conexos* realizadas en todas las regiones productivas del país, por su fuente y su frecuencia esta estimación pueden considerarse, junto con los respectivos índices de volumen físico y precios implícitos (ver a continuación), una aproximación a la trayectoria de tales actividades en la provincia de Entre Ríos.

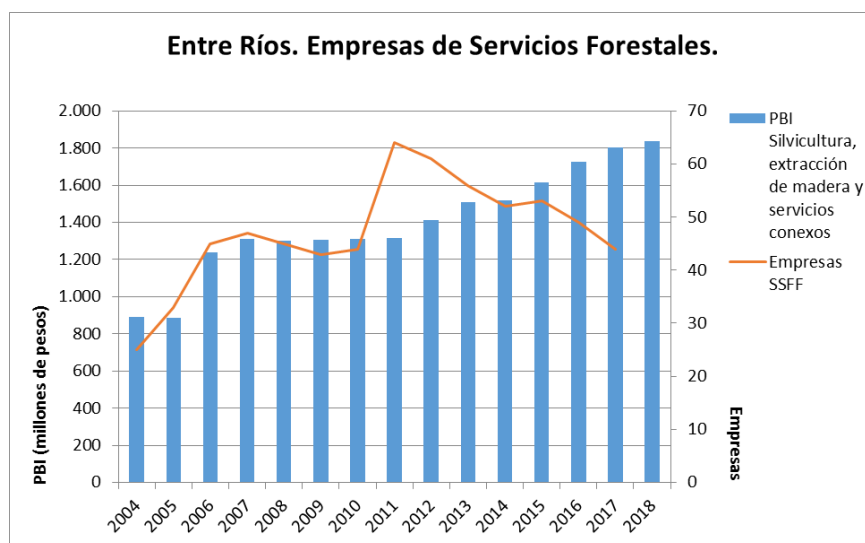
2. Índice de volumen físico de *Silvicultura, extracción de madera y servicios conexos* (Bueno): indicador trimestral asociado al VAB sectorial que estima la evolución de los volúmenes de la producción física de la actividad.

3. Índice de precios implícitos *Silvicultura, extracción de madera y servicios conexos* (Bueno): indicador trimestral asociado al VAB sectorial que estima la evolución de los precios específicos de la actividad, a partir de la comparación previamente mencionada.

4. Empresas privadas de la actividad *Servicios Forestales* (Bueno): empresas privadas inscriptas en la actividad (203 CIIU 3) y radicadas en Entre Ríos según el OEDE. Si bien los datos corresponden sólo a empresas que cuentan con empleo registrado, como se dijo oportunamente, la informalidad en este sector tiende a ser baja, por lo que ésta constituye una buena estimación de la cantidad de unidades de negocio en operación. La periodicidad de la información es anual y la disponibilidad de la misma es regular, ya que es publicada con un importante rezago temporal. Sin embargo, no se dispone de otra estimación más precisa de la cantidad de contratistas de servicios forestales radicados en la provincia.

A falta de estimaciones del PBG local de *Silvicultura, extracción de madera y servicios conexos*, en la Gráfico 8 se muestra la evolución de las empresas de *Servicios forestales* registradas en Entre Ríos en relación a la trayectoria del PBI de aquel sector de actividad a nivel nacional. En el mismo puede apreciarse una caída en la cantidad de firmas actuantes en Entre Ríos, cuyas causas parecerían no responder a la evolución general de la actividad de base, al menos en el ámbito nacional.

Gráfico 8: Servicios Agropecuarios. Empresas de Servicios Forestales (Entre Ríos) y PBI de Silvicultura, extracción de madera y servicios conexos (Argentina).



5. Precios Forestales Zona Noreste de Entre Ríos (Muy Bueno): tarifas cobradas por las principales labores vinculadas a la actividad forestal en la principal zona productiva de la provincia. La información es relevada por la Estación Experimental del INTA ubicada en Concordia y su publicación es relativamente irregular en el tiempo, si bien se dispone de al menos tres actualizaciones anuales. El Ajuste Global de esta variable se encuentra por detrás de los parámetros mínimos sugeridos para la selección de variables de monitoreo de este sector, sin embargo, no se dispone de otra aproximación o indicador de los ingresos percibidos por los prestadores de servicios forestales, por lo que se plantea su inclusión en el set de monitoreo de todas formas.

6. Remuneración promedio de los trabajadores registrados en *Servicios Forestales* (Muy Bueno): información mensual proveniente del OEDE y correspondiente a la remuneración promedio pagada en la provincia de acuerdo a la cantidad de empleados y al convenio colectivo vigente para el sector; su publicación está disponible en tiempo y forma, por lo que constituye un buen indicador de uno de los principales costos variables de la actividad.

Servicios profesionales

Actividades profesionales, científicas y técnicas n.c.p.

1. Registro de ingenieros agrónomos matriculados (Muy Bueno): corresponde al registro de profesionales matriculados en el Colegio de Profesionales de la Agronomía de Entre Ríos (COPAER). Si bien para ciertas

prestaciones la matrícula al día no es requisito habilitante, en general los profesionales que actúan en la provincia se han matriculado alguna vez, por lo que el registro constituye una buena estimación de los potenciales prestadores de estos servicios profesionales.

2. Honorarios profesionales de referencia (Muy Bueno): corresponde a los honorarios de referencia fijados por el COPAER para los distintos tipos de prestaciones genéricas, para las cuales se estipula cierta cantidad de una unidad de cuenta común, los “agros”. El valor monetario de éstos se va actualizando periódicamente, por lo que se sugiere tomar al valor del “agro” como referencia directa de la evolución de los honorarios profesionales en general. Los aranceles fijados por el Colegio, si bien suelen constituir un techo para los honorarios efectivos, desde el punto de vista de su evolución resultan ser una buena aproximación a la trayectoria de los ingresos percibidos por los ingenieros agrónomos de la provincia por sus servicios profesionales.

Servicios veterinarios.

3. Registro de veterinarios matriculados (Muy Bueno): corresponde al registro de profesionales con matrícula vigente en el Colegio de Médicos Veterinarios de Entre Ríos (CMVER). Si bien la matrícula al día es un requisito por ejemplo para encontrarse al frente de empresas que comercializan productos veterinarios, no siempre lo es para otras prestaciones consideradas en este Informe; sin embargo, este registro constituye una muy buena estimación de los potenciales prestadores de servicios veterinarios.

4. Honorarios profesionales de referencia (Muy Bueno): corresponde a los honorarios de referencia fijados por el CMVER para los distintos tipos de prestaciones genéricas, para las cuales se estipulan ciertas cantidades de una unidad de cuenta común, el “albéitar”. El valor monetario de éste se actualiza mensualmente de acuerdo al valor del kilo de novillo que surge del Índice de Novillo del Mercado de Liniers (INML), por lo que se sugiere tomar el valor del albéitar como referencia directa de la evolución de los honorarios profesionales en general. Los aranceles de referencia fijados por el Colegio, si bien suelen constituir un techo para los honorarios efectivos, desde el punto de vista de su evolución resultan ser una buena aproximación a la trayectoria de los ingresos percibidos por la prestación de servicios veterinarios en la provincia.

5. CONSTRUCCION.

5.1. Naturaleza y alcance.

La metodología vigente para la elaboración de las cuentas nacionales comprende dentro del sector *Construcción* (identificado con la letra F) a “la producción de edificios, incluidas las viviendas, y otras estructuras tales como carreteras, autopistas, construcciones industriales, puertos, aeropuertos, estaciones de trenes y subterráneos, etcétera, realizadas por empresas constructoras; y también los gastos en refacciones de las estructuras y obras existentes (residenciales y no residenciales)”¹⁹ (Indec, 2016: 42).

De las cuentas nacionales surge que la actividad de la construcción representó en 2018 un 5,06% del valor bruto de la producción medido a precios constantes, mientras que su valor agregado alcanzó el 3,81% del total de la economía²⁰. Del ingreso generado por el sector un 42,6% correspondió a las remuneraciones al trabajo asalariado, un 36,6% al excedente bruto de explotación y un 20% al ingreso bruto mixto; los impuestos netos de subsidios representaron un 0,7% del total. En lo que respecta al empleo, el sector dio cuenta del 8,3% del total de puestos de trabajo de la economía, explicando el 4,1% del trabajo asalariado registrado, el 10,9% del no registrado, y el 14,9% del trabajo no asalariado global. En el mismo ejercicio la construcción representó un 39,2% del total de la inversión productiva de la economía (formación bruta de capital fijo), porcentaje que habría ascendido al 45,4% al primer trimestre de 2019²¹.

La falta de información análoga para Entre Ríos impide dimensionar la relevancia actual del sector en la economía provincial. La última estimación disponible del llamado Producto Bruto Geográfico provincial, correspondiente al año 2016, indica que la actividad de la construcción contribuía al mismo con un 3,18%, mientras que representaba un 2,6% del total del valor agregado por la construcción a nivel nacional²². De acuerdo al Observatorio de Empleo y

¹⁹ No incluye en cambio “las construcciones por cuenta propia realizadas por empresas de otros sectores que están incluidas en el sector respectivo, como: construcciones petroleras realizadas por empresas del sector, construcciones agropecuarias tales como silos, tinglados, molinos, etc.” (Indec, 2016).

²⁰ Medidos a precios corrientes estos agregados representaron el 4,7% del VBP y el 4,8% del VAB totales. El cambio en el año base para la elaboración de las cuentas nacionales de 1993 a 2004 supuso una reducción del 6,1% al 3,6% en la participación del sector en el VAB total de la economía, y luego un descenso de su ponderación para las estimaciones futuras (Indec, 2016).

²¹ Este rubro incluye sólo edificios residenciales, no residenciales y obras civiles (Indec, 2016), pero excluye a las construcciones agropecuarias y de pozos petroleros, que son estimadas aparte por asimilarse más a sus respectivos sectores de actividad principal.

²² La información correspondiente al anteriormente llamado Producto Bruto Geográfico producida por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (Indec) se encuentra actualmente en revisión, en parte debido a que se está

Dinámica Empresarial (OEDE) del Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación, al cuarto trimestre de 2018 la cantidad de puestos de trabajo registrados en la actividad de la construcción en Entre Ríos ascendía a 8.516, mientras que el promedio anual para ese ejercicio rondaba los 9.257.

Según datos del Instituto de Estadísticas y Registro de la Industria de la Construcción (IERIC), a mayo de 2019 Entre Ríos explicaba el 1,9% del total nacional de puestos de trabajo asalariado registrado del sector, lo cual daría cuenta de su bajo aporte pero también del alcance en la provincia del trabajo asalariado no registrado así como del trabajo por cuenta propia (incluso como forma de dependencia laboral encubierta). En lo que respecta a las empresas en actividad al mes de abril de 2019, Entre Ríos sumaba un total de 608 firmas con matrícula al día, un 2,5% del total nacional, que se concentra en cerca de dos tercios en Buenos Aires, la Ciudad Autónoma, Santa Fe y Córdoba, los únicos cuatro distritos que acumulan más de 1.000 empresas en actividad²³. La misma fuente consigna que de una muestra de 60 municipios correspondientes a los principales aglomerados urbanos del país, que en el caso de Entre Ríos integran Paraná, Concordia, Gualeguaychú y Victoria; correspondían a la provincia un 4,4% de los permisos de edificación otorgados a nivel nacional a mayo de 2019 –medidos en metros cuadrados de superficie cubierta autorizada.

En cuanto a su asentamiento e impacto territorial, la actividad de la construcción en la provincia, al igual que en el resto del país, tiende a concentrarse en los principales aglomerados urbanos. En éstos tiene lugar el grueso de la construcción residencial, las obras de ingeniería civil privada vinculadas a la industria, y el desarrollo de infraestructura social por parte del sector público. En el caso de la infraestructura económica (ligada al transporte, la energía, las comunicaciones, la industria, el turismo, etc.) financiada por el Estado, el impacto territorial suele ser más disperso y depende de la localización particular de las obras en cuestión.

Como ocurre en la inmensa mayoría de los sectores productivos, la estructura y dinámica presente de la construcción en el país, y también en Entre Ríos, se enmarca en las transformaciones más generales que supuso la emergencia a nivel global de un nuevo paradigma tecno-económico en el último

efectuando un cambio en el año base, de 1993 a 2004. En este marco, la participación de cada provincia en el PBI nacional en el caso de la actividad de la construcción es estimado a partir de dos tipos de indicadores de distribución geográfica: el presupuesto de inversión pública en construcción por provincia (construcciones públicas), y los permisos de construcción, por provincia y masa salarial (construcciones privadas) (Indec, 2016). Las cifras consignadas aquí corresponden a las estimaciones de la Dirección General de Estadísticas y Censos (DGEC) de la provincia y a su combinación con los valores que surgen de las cuentas nacionales.

²³ Omitiendo los factores estacionales vinculados a la regularización de la matrícula ante el IERIC (ver nota 29), Entre Ríos suele integrar el segmento de las provincias que tienen entre 500 y 999 empresas en actividad junto con Mendoza, Neuquén y Tucumán.

cuarto del siglo XX. Éste se erigió, en el plano tecnológico, sobre las llamadas Tecnologías de la Información y la Comunicación (TICs), que se fueron configurando como una actividad económica nueva y difundíéndose (si bien a ritmo y grado de penetración dispar) en el resto del entramado productivo de los países. En el plano organizativo, la consecuencia y la contracara de la expansión de las TICs fue la flexibilización de los procesos productivos, y en especial la fragmentación de los mismos a partir de la desintegración vertical y la organización en red de las diferentes actividades involucradas. En efecto, al reducir los costos de coordinación, logística y monitoreo de actividades y operaciones realizadas de manera descentralizada a nivel territorial, las TICs impulsaron la reconfiguración de las formas de organización de la producción. Posibilitaron en particular el surgimiento de las llamadas Cadenas Globales de Valor, que constituyen el modelo de organización productiva distintivo de la actual etapa histórica de globalización. El desarrollo de las CGV supuso un aumento del comercio internacional y especialmente de los flujos de inversión extranjera directa; las empresas multinacionales, actores clave de este proceso, distribuyen sus actividades en distintas localizaciones geográficas a lo largo y ancho del planeta a fin de aprovechar las ventajas competitivas de cada región, país o ciudad (Barletta y Braude, 2013; Ruggirello, 2011).

En el sector de la construcción estas tendencias globales se han expresado fundamentalmente en una reducción de los costos de transacción ligados a los trabajos de gestión, permitiendo una mayor desterritorialización de las actividades que se manifiesta particularmente en las etapas iniciales de la ingeniería básica, así como el desarrollo de nuevas formas de organización del proceso constructivo (Ruggirello, 2011). La difusión de las TICs en la construcción, si bien se circunscribió en gran medida a las etapas de diseño, administración y gestión, tuvo efectos sobre el conjunto de la cadena; aumentó la productividad laboral de los actores involucrados en esas etapas y luego la productividad global del sector por la vía de menores costos de coordinación (Barletta y Braude, 2013).

La internacionalización del sector de la construcción en el período reciente se ha manifestado en tres procesos fundamentales que han caracterizado sobre todo a los grandes emprendimientos: la inversión directa de las empresas extranjeras, ya sea mediante la creación de una nueva firma como de la adquisición de una empresa local preexistente; el licenciamiento de tecnología²⁴;

²⁴ El carácter diferenciado de cada obra no permite habitualmente formular contratos de asistencia técnica por la totalidad de las obras que realice una firma; de esta manera, lo único que se puede licenciar a largo plazo es la utilización de algún componente constructivo en particular.

y la radicación temporal de una empresa extranjera durante la construcción de una determinada obra (Ruggirello, 2011). Como ocurre en otros sectores, estos procesos son protagonizados por grandes multinacionales de los países avanzados, que operan mayoritariamente en otros países desarrollados, dados sus mayores niveles de ingreso, y luego de inversión y consumo, tanto público como privado.

Una consecuencia clave de la difusión de las TICs en el sector ha sido el incremento de los llamados servicios de la construcción, que a nivel global incluso habrían crecido por encima de la media de los servicios totales. Dentro de los mismos se incluyen distintas actividades de consultoría en arquitectura, diseño y dibujo de edificios, supervisión de construcciones, planeamiento urbano, diseño de maquinaria y plantas industriales, ingeniería y *project management*, trabajos de ingeniería civil, hidráulica y vial, electrónica, industrial, etc. así como la elaboración de proyectos de ingeniería que incluyan aspectos sanitarios y medioambientales (Ruggirello, 2011). Estos servicios son llevados adelante por los departamentos correspondientes de las grandes empresas constructoras, pero de manera creciente por firmas que se especializan en esas actividades y que en los hechos integran el sector de la construcción. Al igual que ocurre con el conjunto de las actividades del mismo que trascienden las fronteras nacionales, los servicios de la construcción son mayoritariamente exportados e importados por países de altos ingresos.

En Argentina, la reconversión del sector de la construcción asociada a estas tendencias globales se produjo fundamentalmente en la década de 1990, en un contexto caracterizado por las reformas estructurales y la redefinición del papel del Estado, que supuso en particular una pronunciada caída de su participación tanto en la producción como en la demanda sectorial. La mayor apertura externa y la profundización de la desregulación y la reforma del Estado iniciadas en 1976 a lo largo de esa década conllevaron un salto en la inestabilidad del ciclo económico local. Paralelamente, los mayores niveles de exigencia en materia de calidad y tiempos de entrega asociados al predominio de la demanda privada, y la redefinición del perfil tecnológico del sector, se combinaron con una creciente presencia de firmas extranjeras, sobre todo en el segmento de la provisión de materiales²⁵. En el caso particular de los materiales de carácter transable esto incrementó la competencia local vía precios; pero más en general, la llegada de inversiones extranjeras comportó una tendencia a la

²⁵ En el período posterior a la salida de la Convertibilidad el 90% de los anuncios de inversión de empresas extranjeras en el sector se concentró en este rubro (Ruggirello, 2011: 26).

estandarización de los insumos, restando capacidad a las empresas constructoras de incidir sobre los materiales a utilizar²⁶ (Ruggirello, 2011).

En este marco, un estudio de campo realizado en 1999²⁷ enumeraba los nuevos rasgos de la organización de la producción en el sector, destacando la coexistencia de distintos modelos y un esfuerzo por parte de las formas de organización tradicionales por adaptarse a las nuevas circunstancias. Una de las nuevas características de la actividad –relevante a los fines del presente análisis– era el redimensionamiento de las estructuras organizativas, con una mayor descentralización y flexibilización del proceso de producción destinada a reducir los costos productivos directos e indirectos y a mejorar los niveles de productividad. Esto se concretaba a través de una fuerte tendencia a la subcontratación, con la aparición masiva de empresas menores que trabajaban en emprendimientos mayores, ya sea desarrollando actividades específicas o partes y/o tramos de proyectos u obras de envergadura. En el mismo sentido, en lo que respecta a la organización del trabajo, se advertía la coexistencia dentro de una misma obra de formas que incluían tanto la segmentación del trabajo como la integración en grupos de trabajo (Ruggirello, María y Texidó, 1999).

En sus inicios, entonces, el fenómeno de la desintegración vertical o funcionamiento en redes en la construcción, se desarrolló en el país como una forma de sobrevivir y flexibilizarse frente a la incertidumbre generada por la volatilidad del ciclo económico. Sin embargo, habría de tener un nuevo auge a comienzos del siglo XXI, en el marco de la recuperación del sector posterior a la salida de la Convertibilidad. En el nuevo contexto, el crecimiento sectorial se apoyó en un importante dinamismo de la demanda, que incluyó cambios en los patrones de la demanda de viviendas y otras edificaciones –vinculados a menores tiempos de ejecución, seguridad y sostenibilidad medio-ambiental. Estos cambios confluyeron y aprovecharon las innovaciones tecnológicas y organizativas por el lado de la oferta ocurridas en el sector en las décadas anteriores²⁸. Pero también motorizaron nuevos cambios organizacionales y tecnológicos de ésta a fin de responder a los nuevos requerimientos, preservando al mismo tiempo la competitividad y rentabilidad de la actividad²⁹.

²⁶ Esta estandarización contribuye a incorporar a las empresas constructoras a los mercados mundiales, aspecto de que se ve reforzado cuando existe una integración vertical de los dos segmentos (Ruggirello, 2011).

²⁷ El estudio se realizó sobre tipos de obras y localizaciones específicas, pero puede ser tomado como indicativo de una tendencia más general en lo que respecta a grandes construcciones. El relevamiento abarcó obras de los submercados civil, vial y de montaje, en los aglomerados urbanos de Ciudad de Buenos Aires, Gran Buenos Aires, Mendoza, Córdoba y Neuquén (Ruggirello, María y Texidó, 1999).

²⁸ Por ejemplo la construcción en seco, el uso extendido del PVC y la termo fusión en la instalación sanitaria, la carpintería de aluminio o la expansión de los semiterminados y prefabricados *off-site* (placas de Durlock, premoldeados de hormigón), entre otros (Coremberg, Anlló, Bisang, Ficks y Muñoz, 2013).

²⁹ Coremberg et al. (2013) sostienen que los resultados y objetivos de los procesos de innovación productiva son diversos y pueden dirigirse a ahorrar costos, a mejorar la calidad de los productos para atender a una mayor exigencia

Así, de conjunto, la actividad de la construcción en los últimos años ha estado signada por diversas innovaciones –en los procesos productivos, los productos ofrecidos, los insumos demandados, o las formas organizativas– entre las que cabe destacar:

- Nuevos materiales y bienes de capital con mejoras tecnológicas incorporadas;
- Externalización e industrialización de etapas e insumos *off-site*;
- Calidad de insumos;
- Segmentación de la demanda;
- Nuevos demandantes e inversores no residentes, inversión desde otros sectores (v.gr. agricultores)
- Nuevas formas de comercialización (desarrolladores)
- Nuevas formas de financiamiento (fondos fiduciarios, fideicomisos).

Las últimas dos innovaciones caracterizaron principalmente a la construcción residencial privada, en la cual se produjo un auge de los negocios a través de la ascendente figura del “desarrollador inmobiliario” y de nuevas formas de financiación de las obras –alternativas a las bancarias. Estos cambios profundizaron las innovaciones organizativas de la oferta hacia una desintegración vertical y el funcionamiento en red de toda la cadena de valor, que abarcó al eslabón central de la obra pero también a los servicios asociados: financieros, alquiler de maquinarias, estudios, arquitectos, etc. (Coremberg, Anlló, Bisang, Ficks y Muñoz, 2013).

En síntesis, en el marco de la recuperación de comienzos del siglo XXI el sector de la construcción en Argentina atravesó un proceso de cambio estructural que rediseñó “el mapa productivo del sector, afectando también (a) los sectores vinculados a su cadena de valor, modificando la importancia y magnitud de la producción y (el) empleo –no sólo en la obra *in situ*, sino también en la provisión de insumos, servicios al constructor, y otros eslabones de la cadena *off-site*” (Coremberg et al., 2013: 10). Sin embargo, esta profundización de la desintegración vertical o del funcionamiento en red no eliminó del todo a otras formas de organización tradicional, basadas en la integración vertical sobre todo con el eslabón hacia adelante –con sus respectivas especificidades por tipología de obra: privada o pública y residencial o no residencial. Se volverá sobre este punto más adelante.

de la demanda y segmentarla, o a mejorar la capacidad competitiva frente a los rivales existentes y potenciales, para mantener e incrementar la participación en el mercado. En este sentido, una variable crucial a nivel micro y meso económico que incide en cuál de los objetivos de la innovación señalados prevalece es la escala del mercado.

5.2. Principales actores.

El sector de la construcción es tradicionalmente definido para abarcar a los proveedores de insumos o sub/bloque de la construcción, los colegios profesionales de ingeniería y arquitectos, las empresas constructoras, las asociaciones gremiales afines y a los trabajadores constructores. A partir de las transformaciones generales operadas en el sector desde fines del siglo XX, sin embargo, este universo podría ser ampliado para incorporar a quienes prestan servicios relacionados con la construcción. En este sentido, siguiendo la clasificación sugerida por Basualdo (2000), pueden identificarse al interior del sector a los siguientes grupos de actores:

1. Proveedores o sub-bloque de la construcción: incluye a todos los proveedores de la construcción propiamente dicha, comprendiendo 21 actividades industriales identificadas según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (Revisión II). Tales actividades tienen base en la silvicultura (aserraderos y carpintería de obra), los minerales no ferrosos (piedra, arena y arcilla; objetos de barro, loza y porcelana; ladrillos comunes; ladrillos de máquina; cemento; cal; yeso; mármol y granito; artículos de cemento y fibrocemento; mosaicos; otros productos minerales no metálicos), la química orgánica (derivados del petróleo y el carbón; pinturas, barnices y lacas; materiales refractarios) y la metalúrgica (tanques y depósitos metálicos; estructuras metálicas; ascensores; chapas para carpintería; caños y cables de luz). Este sub-bloque se caracteriza por un alto grado de cohesión interna, a partir del elevado porcentaje de ventas al interior del mismo, entre empresas que lo integran.

2. Construcción (propiamente dicha): es el grupo de actores central del sector, e involucra a las empresas constructoras, los profesionales (independientes) y los trabajadores de las obras, con sus respectivas representaciones gremiales. La producción de este segmento se concreta a través de proyectos particulares, por lo que es difícil asimilarla a la producción en serie de un bien particular. A pesar del avance de las tecnologías sustitutivas de mano de obra, continúa siendo un segmento fuertemente intensivo en mano de obra; no todas las actividades pueden ser tecnificadas, y aunque subsisten gran cantidad de procedimientos manuales su ejecución exige cada vez más calificación. Si bien el autor no lo precisa, las empresas y profesionales prestadores de los servicios de la construcción vinculados al proceso de

desintegración vertical mencionados en el apartado anterior formarían parte de este bloque.

3. Servicios relacionados: constituye el eslabón final de la cadena sectorial y está compuesto por las agencias y cámaras inmobiliarias, el sector crediticio –conformado por los bancos y las escribanías que administran proyectos de inversión particulares bajo la forma de fondos comunes y otros– y el sector publicitario, dentro del cual se destacan los medios de comunicación gráficos y digitales con su sección de clasificados inmobiliarios, así como las publicaciones especializadas.

Este esquema de la composición del sector da cuenta de su complejidad interna, basada en la diversidad de situaciones y el peso relativo de los distintos actores. Ocurre que paralelamente a esta diferenciación por el tipo de actividad, y en el marco de las transformaciones tecnológico-organizativas descritas al inicio, desde las últimas décadas del siglo XX, se han desenvuelto otros procesos vinculados a la fragmentación resultante de la desintegración vertical, y la consecuente división del trabajo y especialización en funciones entre una cantidad cada vez mayor de actores (Barletta y Braude, 2013).

En lo que respecta a las empresas que intervienen en el bloque de la construcción propiamente dicha, objeto central del presente análisis, se observan así fuertes heterogeneidades internas en la escala de las firmas, su especialización y las condiciones bajo las cuales desarrollan su actividad, incluyendo dentro de éstas últimas las características de la demanda que enfrentan y el control sobre los propios márgenes de beneficio (se volverá sobre este punto en el siguiente apartado).

En el ámbito de la construcción residencial, la flexibilización de la producción comenzó inicialmente con la tercerización de las actividades vinculadas a las instalaciones (como las de ingeniería, electricidad, sanitarios, etc.) y el alquiler de máquinas y equipos. Como se dijo, las *condiciones macroeconómicas* vigentes en el país en el último cuarto del siglo XX incentivaron fuertemente la disminución de los costos “hundidos” en general, y la inmovilización ineficiente de capital y el sostenimiento de los “tiempos muertos” de grandes estructuras laborales en particular. En este contexto, la posibilidad de trasladar costos a terceros y adaptar los requerimientos a la evolución de la demanda, al reducir su estructura fija, le permitió a las empresas constructoras disminuir el riesgo.

Paralelamente, la *complejización del proceso constructivo* también motorizó la tercerización; las empresas constructoras buscaron cubrir su

carencia de determinadas capacidades mediante la contratación de otras firmas especializadas en ciertos tipos de trabajo. En los edificios residenciales esa complejización se reflejó sobre todo en los productos destinados a los sectores de mayores ingresos, en los que opera plenamente el principio de diferenciación de la demanda. Ésta se expresa en una variada gama de nuevos requisitos vinculados a la disponibilidad de cocheras, el creciente uso electrodomésticos y de la televisión por cable e internet, los sistemas de seguridad (cámaras y sistemas de control de acceso), o los llamados *amenities* (pileta, salones de usos múltiples, gimnasios, etc.), que muchas veces suponen trabajos e instalaciones adicionales a los de los edificios y viviendas convencionales.

En cualquier caso, y trascendiendo el ámbito de la construcción residencial, gracias a la subcontratación, las empresas constructoras pueden mantener un reducido número de profesionales y trabajadores en puestos claves, mientras que montan o desmontan el resto del negocio en la coyuntura de acuerdo a las características de cada proyecto mediante el recurso a las empresas subcontratistas. Así, las grandes empresas constructoras se van transformando progresivamente en agentes centrales de la industria, en tanto organizadoras y coordinadoras de un conjunto de actores y flujos de información y comunicación. Como se dijo, una parte de las subcontrataciones pasa por el objetivo de la tercerización laboral, modalidad que permite disminuir fuertemente los costos asociados a la mano de obra. A este cuadro puede sumarse, en el caso de construcciones menores, la figura del “cuentapropista”, que individualmente o acompañado de asistentes, también realiza actividades particulares bajo la modalidad de la subcontratación laboral. El trabajo por cuenta propia en sentido estricto, sin embargo, también se da en los casos en los que un trabajador independiente –en general con asistentes– actúa como constructor principal en obras de refacción o ampliación, o incluso de construcción residencial íntegra, contratado directamente por los propietarios o los arquitectos que les diseñan los planos. Otro tanto ocurre en obras menores del ámbito del sector público.

De acuerdo a las estadísticas del Instituto de Estadísticas y Registro de la Industria de la Construcción (IERIC), la estructura empresarial (Tabla 1) en el segmento de la construcción propiamente dicha en Entre Ríos estaba compuesta a abril de 2019³⁰ de la siguiente manera:

³⁰ Si bien la serie está actualizada a junio de 2019 al momento de cierre del presente Informe, se considera el mes de abril por los plazos de vigencia de la matrícula anual expedida por el IERIC, que vence en este último mes. Esto genera una distorsión en el recuento de las empresas activas durante algunos meses subsiguientes, ya que la caída que suele observarse no tiene que ver con su continuidad jurídica, sino simplemente con la falta de regularización del arancel

Tabla 1: Construcción. Estructura empresarial (Entre Ríos. Abril 2019).

Tipo de sociedad / Actividad	Constructores	Contratistas	Subcontratistas	Total	% part.
Personas físicas	291	50	17	358	58,9
Sociedades de personas	18	4	1	23	3,8
S.A.	66	3	3	72	11,8
S.R.L.	105	13	6	124	20,4
Otras	29	2	0	31	5,1
Total	509	72	27	608	100,0
% part.	83,7	11,8	4,4	100,0	

Fuente: elaboración propia en base a IERIC

Como puede apreciarse, se trata de una estructura en la que predominan fuertemente los cuentapropistas, tanto en el papel de la construcción principal como de las contrataciones (a partir de licitaciones y adjudicaciones) y las subcontrataciones; entre las sociedades se advierte además una baja participación relativa de las sociedades anónimas. En principio, también se observa un limitado alcance de la desintegración vertical, dado que una gran mayoría de las empresas actúa como constructor principal, aunque esto puede deberse en parte a una conveniencia en el registro formal de la firma³¹. Estos rasgos distintivos de la estructura empresarial de la provincia pueden apreciarse alternativamente comparándolos con los totales nacionales (Tabla 2), que se muestran en el siguiente cuadro.

Tabla 2: Construcción. Estructura empresarial (Argentina. Abril 2019).

Tipo de sociedad / Actividad	Constructores	Contratistas	Subcontratistas	Total	% part.
Personas físicas	4.601	4.034	1.506	10.141	41,7
Sociedades de personas	273	130	42	445	1,8
S.A.	3.906	911	329	5.146	21,2
S.R.L.	5.246	1.709	507	7.462	30,7
Otras	920	131	47	1.098	4,5
Total	14.946	6.915	2.431	24.292	100,0
% part.	61,5	28,5	10,0	100,0	

Fuente: elaboración propia en base a IERIC

Como se anticipó, en el ámbito específico de la construcción residencial se ha consolidado en el último tiempo la figura del gerenciador o desarrollador, que en algunos casos coincide con la del constructor, pero no necesariamente.

de matriculación, que se va normalizando a lo largo del año. Esta suerte de estacionalidad en el registro de empresas en actividad que lleva el IERIC puede constatarse en la serie consignada en el Anexo digital.

³¹ Es probable que estando inscripta como subcontratista la empresa esté limitada para operar alternativa u ocasionalmente como constructora principal. La renovación o modificación anual de la matrícula haría entonces conveniente adoptar la modalidad de inscripción más abarcativa.

Éste actúa como responsable de la gestión general de cada proyecto, es decir, de integrar los diferentes componentes y coordinar a los distintos actores de la cadena, desde las actividades de diseño, producción y mantenimiento, que se desenvuelven crecientemente de forma separada, hasta la organización concreta de las obras (producción), que involucran a las organizaciones responsables de la producción *on site*, el ensamblaje y la instalación de sistemas, así como a un amplio conjunto de proveedores y a los clientes o usuarios. Su aparición y desarrollo a nivel global se basa en la profesionalización derivada del proceso de complejización antes mencionado y la consecuente necesidad de coordinar cada vez más actividades. Además de ciertos saberes específicos de la industria, el gerenciador o desarrollador tiene conocimientos en gestión financiera y administración (Barletta y Braude, 2013).

En Argentina, la figura del desarrollador también fue potenciada en las principales aglomeraciones urbanas debido a las características y las transformaciones del mercado crediticio. En los años '90, ante el retiro del Estado del financiamiento a la vivienda residencial, el mercado se volvió más competitivo, surgiendo la necesidad de un actor que asumiese el riesgo de desarrollar el proyecto y presentarlo los bancos para su financiación. Posteriormente, con la salida del Régimen de Convertibilidad y la “desbancarización” del excedente, el desarrollador adquirió aún mayor protagonismo, al intermediar en la demanda en un doble sentido: simbólico, definiendo en gran medida el producto a desarrollar, y financiero, canalizando excedentes de distinto origen (Barletta y Braude, 2013).

En síntesis, el proceso de fragmentación de la producción que tuvo lugar en el sector de la construcción, y particularmente en aquella de carácter residencial, “requiere adoptar un enfoque integral que entienda a la industria como un conjunto de actores interrelacionados que actúan en diferentes etapas del proyecto constructivo, que comienza con la concepción de la idea y termina con la ejecución de la obra y/o la venta” (Barletta y Braude, 2013: 8).

5.3. Principales determinantes de la actividad.

La dinámica de la construcción es fuertemente dependiente de las condiciones macroeconómicas, lo cual suele provocar importantes oscilaciones en el nivel de la actividad en breves períodos de tiempo. Esta característica distintiva del sector hace que en muchas ocasiones su trayectoria sea tomada como un indicador e incluso como un anticipo de la evolución más general de la economía. El origen de esta volatilidad procíclica de la actividad sectorial se

relaciona fundamentalmente con el dinamismo de la demanda y con el acceso al financiamiento, que son en sí mismos altamente dependientes de la situación macroeconómica.

La demanda privada suele estar vinculada a la mejora en los ingresos de la población en general (construcción residencial) o a la acumulación de excedentes específicos en algunos sectores (construcción residencial e ingeniería civil privada), fenómenos que, sobre todo en el primer caso, se asocian a ciclos macroeconómicos expansivos. Por su parte, la demanda del sector público³² bien podría tener un carácter contracíclico (incluso como objetivo de política). Sin embargo, la recurrente estrechez fiscal en la que tienden a desempeñarse los Estados en la Argentina en general ha limitado esa opción, por lo que la inversión pública en vivienda e infraestructura económica y social también suele ser en gran medida procíclica. En cualquier caso, como se mencionó al reseñar las transformaciones estructurales del sector de la construcción en los años '90, más allá de su evolución en la coyuntura, el grado de presencia o el retiro de la demanda pública resulta decisivo para el dinamismo sectorial. Esto coloca al crecimiento del PBI y la distribución del ingreso, incluido el financiamiento del Estado, así como a la inversión pública en vivienda e infraestructura, como factores clave del nivel de actividad de la construcción.

En lo que respecta al financiamiento es necesario distinguir al que incide sobre la oferta del que afecta a la demanda. Ya se anticipó que el financiamiento público de planes de vivienda y obras de infraestructura suele estar signado por la coyuntura macroeconómica, ya que de ésta suelen depender tanto la recaudación como las posibilidades de colocación de deuda pública, lo cual puede traducirse en la ausencia de obras nuevas pero también en el retraso o suspensión de obras en curso. Por su parte, las empresas constructoras también pueden acceder a financiamiento privado, sea bancario o no. Debido a la recurrente inestabilidad macroeconómica del país y a los plazos involucrados en el crédito al sector, en general el financiamiento bancario es limitado y/o depende fuertemente de la política pública, sea a través de bancos públicos, como de líneas subsidiadas o incluso de disposiciones relativas a la asignación del crédito (como fue el caso del establecimiento de pisos mínimos del activo para el financiamiento al sector productivo en su momento). Así, las alternativas tienden a limitarse a otras fuentes como los recursos propios, en general disponibles sólo para las grandes empresas y también dependientes de la evolución macroeconómica, u otras variantes como los fondos de inversión, inversores

³² Bajo la forma de licitaciones, adjudicaciones directas, contratos por cuenta y orden del Estado, etc., es decir, excluyendo la ejecución directa por parte del mismo dado que no califica como una actividad con fines de lucro.

particulares o fideicomisos, de fuerte presencia en los últimos tiempos³³. Sin embargo, éstos se basan en la acumulación de excedentes previos y en las expectativas sobre la evolución de la economía, por lo que también son en gran medida procíclicos.

Finalmente, en lo que respecta al financiamiento de la demanda resulta relevante el volumen y cobertura en términos de la estructura social (qué clases o sectores “califican”) del crédito hipotecario, que por las mismas causas apuntadas respecto a la volatilidad de la economía argentina y los largos plazos involucrados, también suele estar fuertemente condicionado por la política pública en la materia. En síntesis, en lo que respecta al financiamiento de la construcción, sea por la vía de la oferta como de la demanda, también surge como decisivo el papel del Estado a través de la política pública, que comprende asimismo los regímenes normativos e impositivos en los que se desenvuelven las iniciativas privadas más dinámicas de los últimos tiempos, como los fondos de inversión y los fideicomisos.

Dadas las condiciones macroeconómicas y la política pública vinculada o con incidencia sobre el sector, tanto vía oferta como demanda, existen sin embargo algunos rasgos particulares de la construcción que también condicionan la dinámica sectorial respecto a su nivel de actividad e ingresos, y que tienen que ver con el tipo de obras en cuestión y la estructura empresarial del sector. Las posibles combinaciones de estas dos variables determinan en términos generales los distintos modelos de negocios bajo los cuales se organiza la actividad, de cuya adecuación a las circunstancias también depende directamente la rentabilidad.

Esto es particularmente patente en el ámbito de la construcción residencial. Por el lado de la demanda, la construcción se caracteriza por una importante cuota de incertidumbre, ya que aquélla por lo general depende de decisiones de inversión en capital fijo que involucran a varios actores, limitando el control de las empresas constructoras sobre sus mercados futuros. Los clientes (la demanda) en general tienen una injerencia importante en los procesos de diseño y creación de los productos finales, que en muchos casos están destinados a satisfacer requerimientos con un alto grado de especificidad según el cliente y las exigencias de las circunstancias locales. Este patrón de desarrollo de nuevos productos crea desafíos para la producción aguas abajo y los procesos de ingeniería, que no están tan presentes en otros sectores donde las posibilidades de estandarización son mayores.

³³ Coremberg et al. (2013) citan un estudio de 2012 según el cual de los 2.500 fideicomisos inscriptos en promedio anualmente por la AFIP en el período previo, el 72% tenía como finalidad actividades de construcción.

De hecho, la oferta del sector se caracteriza por su baja posibilidad de estandarización y su alto nivel de adaptación personalizada. Relacionado con ello, ya que también refiere a la dinámica de la competencia, otro factor relevante por el lado de la oferta es la estructura de la industria que caracteriza específicamente a la construcción residencial. A diferencia de otros submercados, la misma suele componerse por un gran número de pequeñas empresas con limitada o nula presencia de un equipo de trabajadores y profesionales fijo y estable en tiempo, algo que manifiesta las bajas barreras a la entrada de competidores, y luego las reducidas economías de escala factibles de obtener en él. En este marco, la mayor parte de la competencia tiene un alcance estrictamente local, a la vez que existe un número relativamente pequeño de grandes empresas que desarrollan los proyectos a su cargo a partir de una amplia gama de pequeños subcontratistas. Esta asimetría en la escala se traduce en una asimetría en el control de los márgenes de beneficios, al existir un mayor grado de competencia entre las pymes subcontratistas y un eventual oligopolio formal o informal entre las grandes empresas de una localidad o región.

En el primer apartado se señaló que en la actualidad se da en el sector de la construcción la convivencia de distintas formas organizativas de la producción. En este sentido, siguiendo a Coremberg et al. (2013), pueden identificarse de manera estilizada tres modelos de negocios³⁴ distintos en la cadena de valor de la construcción, de los cuales depende en gran medida la dinámica de los ingresos y los costos empresarios, y luego de la rentabilidad. Esta taxonomía no comprende las actividades de construcción residencial de menor escala a cargo de cuentapropistas (refacciones, ampliaciones o edificación integral); éstas movilizan *a priori* una porción importante de los recursos del sector pero resultan difíciles de estimar dado que por lo general se desenvuelven en un marco de alta informalidad.

Una primera gran diferenciación proviene de la estructura general de los negocios, entre formas alternativas que trascienden al sector de la construcción, y que distinguen fundamentalmente entre el modelo de negocios integrado y el de negocios en red.

En el modelo integrado el empresario conoce en detalle su función de producción, es propietario del capital (financiero, físico e intelectual), toma el riesgo de producción, y tiene el poder –por la vía de la propiedad– sobre varios activos críticos (particulares del negocio), lo que le otorga preeminencia

³⁴ Un modelo de negocios comprende la forma en la que se organiza la actividad, sus objetivos, los modos de funcionamiento y los sistemas de relaciones con los proveedores y los clientes.

operativa y control sobre buena parte del proceso. En este esquema, la rentabilidad depende de tres factores interrelacionados: el flujo de fondos (ingresos netos de costos), la revalorización de algunos activos físicos, y el valor llave del negocio (los activos intangibles). La primera de estas fuentes depende directamente de la eficiencia con la que la empresa desenvuelve internamente el proceso productivo en lo que respecta a eficiencia técnica, abastecimiento de insumos, distribución de productos y apalancamiento financiero de la actividad, lo cual explica la integración vertical como medio para controlar mejor el proceso productivo y reducir los “tiempos muertos”. Las otras dos fuentes no afectan a los ingresos netos sino al capital invertido del cual surgen los mismos, y también pueden ser fuente de rentabilidad, aunque la empresa no ejerza un control directo de ello.

Este esquema se caracteriza entonces por la propiedad de grandes capitales fijos y específicos de la actividad, lo cual exige una alta productividad³⁵, una demanda sostenida y una aceptada provisión de capital circulante por parte de terceros. Dado que los márgenes son pequeños, la clave de este esquema es el volumen, por eso la ganancia se asocia a la plena ocupación del capital, que permite “disolver” los costos fijos a partir de un elevado nivel de facturación. En el mediano plazo, el crecimiento del negocio requiere, además de una demanda estable y creciente, el aumento del capital fijo (junto a una provisión acorde de capital circulante). A la vez, desde el punto de vista dinámico, es un esquema altamente procíclico respecto al ciclo de negocios específico del sector, que en los momentos de alza combina la expansión de la demanda con la revalorización de los activos, y eventualmente una mayor inversión.

El modelo de negocios en red, por el contrario, se centra en la función de coordinación y articulación. El empresario necesita conocer bien la función de producción y controlar o acceder a los activos críticos para cumplir ese papel; a pesar de que conoce toda la red, sin embargo, se concentra o se especializa en algunas funciones críticas y se vuelve eficiente en una sola fase del proceso productivo, subcontratando el resto de las actividades y funciones, que de esta manera también pueden ser llevadas adelante en distintas localizaciones. El papel de articulación abarca la inversión, que proviene de distintas fuentes de financiamiento, lo que permite tercerizar el riesgo crediticio. El riesgo del negocio en general es repartido a terceros vía contratos o es minimizado diversificando la inversión en distintos proyectos o localizaciones; también es frecuente la contratación de seguros. Desde el punto de vista financiero, el esquema se basa

³⁵ El esquema se beneficia de todas aquellas innovaciones que minimizan los tiempos muertos y aumentan la productividad del capital fijo.

en captar excedentes de mercado –incluso como adelantos de la misma demanda– sobre la expectativa de retornos futuros, los cuales permiten solventar la subcontratación del resto de las actividades. En este esquema, en definitiva, el control del negocio lo ejerce quien tiene el capital intelectual y no el capital físico, que en general es arrendado, alquilado o subcontratado; el capital propio, de menor escala en relación al volumen global del negocio, en general es asignado al negocio bajo la forma de capital operativo o circulante.

En relación al modelo integrado, en este esquema los márgenes de ganancia son mayores y se apoyan en niveles de facturación menores; el beneficio depende casi exclusivamente de la diferencia entre ingresos y costos, ya que al no haber capital fijo en juego no opera la posibilidad de revalorizaciones. Por esta razón los riesgos frente a los ciclos recesivos también son menores. En síntesis, “el modelo de negocios funciona sobre la base de subcontratar el desarrollo de las actividades, financiarlas en base a capitales de terceros, apalancar ventas a futuro y controlar ajustadamente la tecnología de producción y de coordinación desde la idea al consumidor” (Coremberg et al., 2013: 17).

Estos dos esquemas ideales pueden observarse en distintos grados y variantes particulares en el ámbito de la construcción. Por los motivos antes señalados, la construcción fue pionera en el país en la desverticalización y organización en red que luego avanzó también en otros sectores. Sin embargo, actualmente pareciera que la construcción ha quedado rezagada en términos de transformación tecnológica, algo que según Coremberg et al. (2013) se explica porque los efectos del desarrollo de las TIC no fueron tan trascendentales como en otros sectores debido al menor peso relativo que tienen en esta actividad los servicios, respecto a los cuales esas tecnologías revelan sus mayores impactos.

Partiendo de esta distinción de los modelos de negocios, la segunda gran segmentación de la actividad de la construcción puede hacerse en torno a los dos grandes rubros de la construcción de viviendas y de las obras civiles de infraestructura. Los mismos presentan rasgos diferentes en lo que respecta a proveedores, diseño, tiempos y duración del ciclo de negocio, dependencia del financiamiento estatal, etc. Pero en ambos casos, se destaca el rol del Estado, ya sea como regulador, financiador, diseñador de políticas o incluso ejecutor. Esto resulta clave porque el modelo de negocios óptimo a adoptar en la construcción depende mucho más que en otras actividades de las condiciones que impone el entorno³⁶, y dentro de éstas se destaca sin dudas el protagonismo

³⁶ Éstas se refieren entre otras cuestiones al “destino de las construcciones finales, la envergadura económica, la complejidad técnica del emprendimiento, la disponibilidad del recurso básico (el terreno para vivienda, el trazado para

del Estado y las políticas públicas que directamente (sectoriales) o indirectamente (v.gr. macroeconómicas) repercuten en el sector.

En lo que respecta a la construcción de viviendas existen dos tipos ideales de modelos de negocios, entre los cuales se ubican en general los modelos reales existentes en la práctica. El primero de ellos es el integrado y con tendencia a la producción en serie de viviendas, donde la empresa en general adquiere el terreno y construye mayoritariamente con su propio plantel de personal y maquinaria y equipo. Esto supone la inmovilización de grandes sumas de capital durante todo el período que dure la obra y hasta que puedan venderse las unidades, por lo que la empresa asume el riesgo de la posterior colocación y los beneficios de la eventual revalorización. Por el mismo motivo, el esquema financiero asociado a este modelo o se centra en la disponibilidad de activos propios que permitan respaldar el ciclo completo, algo limitado a las grandes empresas, o pasa por escalonar varios emprendimientos secuenciados que garanticen un flujo regular de recursos líquidos y el máximo aprovechamiento de los recursos humanos y físicos propios, lo cual no siempre es compatible con los ciclos económicos, que impiden tal horizonte de mediano plazo en la planificación y ejecución. La alternativa a los recursos propios es el financiamiento bancario a la empresa o al comprador, que no siempre está disponible y es altamente procíclico en sus costos y accesibilidad. En parte a causa de ello, en las últimas décadas han surgido otras herramientas de financiamiento entre las que se destacan los fideicomisos, que reducen el costo de captación de recursos. Por las características descritas, este modelo es compatible o demanda para su éxito una economía con crecimiento estable y previsible y un sistema financiero con capacidad de préstamos a largo plazo tanto a la oferta como a la demanda.

El segundo es el modelo desintegrado de producción de viviendas, donde el activo crítico de la empresa es un *staff* de personal estable dedicado al diseño e ingeniería y a la dirección y coordinación. El negocio tiene un objetivo de corto plazo y comienza con la selección de un terreno a partir del cual se determina el perfil de los potenciales clientes. Sobre esa base, el diseño del proyecto resulta decisivo para atraer inversores, que pueden ser los dueños del terreno, fondos de inversión, privados particulares o los futuros habitantes. El desarrollador asume en este esquema la dirección del proyecto y subcontrata la mayoría de las actividades restantes, estableciendo relaciones contractuales que le permiten

la ruta, los "accidentes geográficos" para centrales hidroeléctricas, la pre existencia de facilidades productivas que se intentan ampliar o mejorar, etc.) y las condiciones económicas e institucionales generales. Cada desarrollo tiene restricciones que lo convierten en un caso particular." (Coremeberg et al., 2013: 19).

reducir y repartir el riesgo. La calidad del proyecto y la reputación del desarrollador en cuanto a su efectividad para coordinar su ejecución se convierten a lo largo del tiempo en sus activos intangibles clave. Las nuevas tecnologías permiten subcontratar masivamente el proceso de construcción propiamente dicho e incluso la posterior venta de las unidades, pero en ese contexto resulta decisivo contar con una red probada de subcontratistas de obra y proveedores especializados, así como tener un conocimiento preciso de materiales, prácticas, etc. que permita ejercer un control real sobre aquéllos. En este modelo es fundamental la disponibilidad de capital circulante suficiente para cubrir las subcontrataciones, y garantizar un adecuado flujo financiero acorde a la evolución de la obra. Los fondos suelen provenir de terceros (fondos de inversión, inversores en boca de pozo, fideicomisos al costo o a precio fijo, etc.), y el esquema es más compatible con la financiación a la demanda, por lo que su adopción depende en muchos casos de las alternativas del crédito hipotecario o de la captación de excedentes de otras actividades (como ha sido el caso de la renta de la soja en los últimos tiempos). En la medida en que los precios de venta se fijan en promedio, la capacidad del desarrollador de bajar los costos y subir la calidad mediante una adecuada coordinación puede permitirle eventualmente obtener una renta diferencial. Por las características descritas, este modelo es adecuado para un contexto de demanda creciente y un sistema de financiamiento que permita aprovechar oportunidades de negocio siempre en el marco de condiciones macroeconómicas inestables. Su gran limitación surge cuando las condiciones macroeconómicas se volatilizan *durante el desarrollo* de los emprendimientos –restringiendo el crédito, encareciendo “insumos clave” (como el terreno), o alterando la selectividad y estabilidad de la demanda. En tal contexto, y gracias a la flexibilidad del esquema, el desarrollador puede trasladar parte del problema a sus proveedores y subcontratistas, aunque el deterioro de la calidad resultante, frente a una demanda relativamente exigente, puede afectarlo sensiblemente en su renombre y de cara a futuros emprendimientos.

Finalmente, el tercer modelo que completa a grandes rasgos el panorama de la actividad, es el que comprende a las obras de infraestructura pública y de ingeniería civil privada. Una diferencia sustancial es que en estos casos la actividad es predeterminada por la demanda, que resulta en gran medida aleatoria en términos temporales. En efecto, el llamado comitente no sólo es el que tiene la iniciativa de la obra, sino que también establece el diseño global de la misma e incluso a veces sus detalles. Al mismo tiempo, puede haber aspectos en cuanto a la provisión de materiales o equipamiento que escapen al control directo de la empresa, al igual que el financiamiento, que proviene de terceras

fuentes y en el caso de las obras públicas incluso puede estar sujeto a imprevistos o a condicionalidades para su desembolso. En obras expuestas a fenómenos naturales (rutas, puentes, represas, etc.) también puede sumarse la imprevisión derivada de factores climáticos y del precio relativo del capital y la mano de obra en la localización específica. Finalmente, este modelo cuenta con una instancia previa, la licitación o adjudicación, donde el constructor debe formular su propuesta definiendo el modelo de aprovisionamiento, gestión, subcontratación y control de obra, entre otros aspectos. En este esquema el producto resulta ser altamente específico además de subordinado a las exigencias del comitente, por lo que puede considerarse que cada obra es un caso particular por su ubicación geográfica, tipo de obra, equipamiento necesario, etc. La modalidad también conlleva la necesidad de encontrar personal idóneo *in situ*, y en general también parte del equipamiento.

En síntesis, puede decirse que en estos casos *el negocio pasa por prestar un servicio* consistente en ejecutar un proyecto diseñado por el comitente, coordinando lo que se compra a terceros (por contrato o por inconveniencia) con el propio desarrollo de la construcción. Por lo demás, las actividades de la construcción propiamente dicha bien pueden ser desarrolladas con capital y mano de obra propia o subcontratadas en parte o en su conjunto. En las empresas más importantes de este rubro existe una tendencia a tener un equipo estable concentrado en la ingeniería, sumamente profesionalizado, que acumula experiencia y conocimientos sobre los posibles y mejores subcontratistas para cada caso. La construcción con personal y capital propio, sin embargo, no obsta para que el modelo de organización en red siga estando implícito, ya que la logística y el ensamble de las actividades y provisiones de terceros con el propio desarrollo resultan aspectos decisivos de este esquema. La planificación de la obra y la coordinación de su ejecución, incluida la previsión de los potenciales riesgos, tienen por finalidad reducir al mínimo los tiempos muertos. La rentabilidad se relaciona directamente con las capacidades de gestión y organización que primero permiten cotizar y eventualmente lograr la adjudicación de las obras, y luego concretarlas, instancia en la cual se vuelven relevantes los controles de calidad. Al no ser la empresa la propietaria final del producto, los beneficios derivan directamente de la estructura de costos, que a su vez depende de la calidad de la programación y la ejecución. En este esquema, la situación ideal para la empresa es llevar adelante varias obras en simultáneo, para mejorar su flujo financiero y hacer pleno empleo de sus recursos humanos calificados, y sobre todo concluir las en tiempo y forma. No sólo por el efecto reputación que esto genera de cara a futuras adjudicaciones, sino también porque, ante

contratos prefijados, toda extensión en el plazo de finalización supone una menor ganancia para la empresa³⁷.

A modo de síntesis, puede decirse que los modelos de negocios combinados con los tipos de obras configuran diversas situaciones en lo que respecta a la percepción de ingresos y la rentabilidad en el ámbito de la construcción. Una parte de la actividad, llevada adelante a partir del modelo desintegrado de producción de viviendas, es sumamente volátil en la coyuntura, ya que se subordina fuertemente a la actividad macroeconómica y sus múltiples mecanismos de transmisión sobre el sector. Por eso, las empresas que siguen ese patrón de negocios suelen realizar ganancias importantes en el corto plazo pero a partir de una actividad de tipo puntual o discontinua en el tiempo. En el otro extremo, las empresas integradas tienden a operar de manera más estable y continua, compensando los períodos de estancamiento o rentabilidad negativa con aquellos de bonanza. En el medio, el nivel y la continuidad de la actividad de las empresas que actúan como contratistas de obras públicas o privadas dependen fundamentalmente de la escala y la evolución de la inversión pública y privada (empresaria), mientras que su rentabilidad está sujeta a dinámicas del entorno económico (y social) que eventualmente puedan afectar negativamente el plan de trabajo previsto al momento de la adjudicación.

Expresión analítica

La descripción realizada respecto de los principales determinantes del nivel de actividad del sector de la construcción puede resumirse de modo analítico de la siguiente forma:

$$Y_C = f(PBI, \sim I, FBKF, C_{EC}, C_H)$$

Donde

Y_C : nivel de actividad del sector construcción

PBI: producto bruto interno

$\sim I$: distribución del ingreso real

FBKF: inversión del Estado y el sector privado en la formación bruta de capital fijo (viviendas y edificios y otras construcciones)

C_{EC} : crédito a la oferta, las empresas constructoras de viviendas

C_H : crédito hipotecario a la demanda, los compradores de viviendas

³⁷ Esta circunstancia puede verse moderada en caso de redeterminación del contrato, sobre todo en el ámbito de las obras públicas, pero tal procedimiento puede extenderse en el tiempo y estar sujeto a múltiples restricciones (normativas, presupuestarias, etc.), por lo que, más allá de reconocer que es positivo, no puede establecerse *a priori* su efecto final sobre la rentabilidad.

Como se detalló, dentro del PBI se contemplan múltiples factores que afectan tanto a la oferta de construcciones (empresas y Estado) como a su demanda (adquisición privada de viviendas, planes de obra pública, planes de inversión empresarial). En cuanto a la distribución del ingreso ($\sim I$), importa destacar que la misma incluye al financiamiento del Estado, como uno de los destinatarios finales del ingreso generado en la economía, pero también a las finanzas públicas por su papel en la llamada distribución secundaria del ingreso, que repercute sobre el reparto final al interior del sector privado. En el caso de la formación bruta de capital fijo (FBKF) se consideran los conceptos del gasto relativos a viviendas y otros edificios y construcciones, es decir, aquellos que repercuten sobre el sector bajo análisis. Desde el punto de vista de la contabilidad nacional, el concepto abarca tanto a la inversión pública como a la privada y, como se dijo, en la Argentina los niveles de la primera suelen resultar decisivos en términos del agregado total.

Por su parte, los principales determinantes de los ingresos, y a través de ellos parcialmente también de la rentabilidad, pueden expresarse como sigue:

$$I_c = f(O, MN)$$

$$R_c = f(I_c, O, MN)$$

Donde

I_c : ingresos de las empresas del sector construcción

R_c : rentabilidad de las empresas del sector construcción

O : tipo de obra (edificios residenciales, edificios no residenciales, obras civiles de dominio público o privado)

MN : modelo de negocios (integrado, en red, etc.)

Como se dijo, la combinación del tipo de obra en cuestión y el modelo de negocios sobre el cual se organiza cada empresa generan distintos marcos generales en el desarrollo de la actividad constructiva que, dado el nivel de producción del sector (Y_c), condicionan de manera directa tanto el flujo de ingresos (I_c) como la estructura de los costos, es decir, la rentabilidad. Esto ocurre principalmente por el tipo de activos involucrados en cada caso y la forma en la que ello afecta la rotación del capital, y por las características de los vínculos que se establecen entre las empresas constructoras y los demandantes de las obras.

5.4. Observabilidad.

La Dirección General de Estadísticas y Censos (DGEC) de la provincia estima el nivel de actividad anual del sector de la construcción en Entre Ríos a

precios constantes y a precios corrientes. Sin embargo, el rezago en los tiempos en los que esta información se encuentra disponible, plantea la conveniencia de recurrir a otro tipo de variables a fin de aproximar la evolución de la actividad y los ingresos de las empresas que operan en el sector de la construcción en Entre Ríos. En tal sentido, es útil recurrir a estimaciones y a indicadores directos de los procesos y agregados descriptos con anterioridad; estos últimos pueden considerarse como variables emergentes, en tanto ponen de manifiesto o evidencian la evolución del sector e incluso tal vez permiten proyectarla en el corto plazo. Otro tanto ocurre respecto al interés por conocer las características y aspectos de orden estructural más importantes de la construcción en el ámbito de la provincia, que vuelve relevantes otros datos e informaciones sobre este sector.

Entre las variables más importantes se destacan los indicadores sectoriales provistos por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (Indec), referidos a nivel de actividad, empleo, distribución del ingreso y costos en el ámbito de la construcción. Además de la información producida en el marco de las cuentas nacionales, mensualmente el Indec provee cuatro indicadores de coyuntura referidos específicamente al sector de la construcción a nivel nacional. Al margen del Indicador Sintético de la Actividad de la Construcción (ISAC), que se describe más adelante ya que constituye una de las variables seleccionadas para el monitoreo; publica información sobre puestos de trabajo en relación de dependencia registrados en el sector privado sobre los que se efectúan aportes y contribuciones, de acuerdo a los datos del Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA). También sobre los permisos de edificación otorgados por municipios medidos en superficie, que indican las intenciones de construcción por parte de los particulares, anticipando la actividad de construcción futura y la oferta real de unidades inmobiliarias. En el caso de Entre Ríos la muestra abarca a los dos principales aglomerados urbanos: Paraná y Concordia. Por último, el Indec también realiza un informe basado en una encuesta cualitativa que capta la evaluación de la situación y las expectativas económicas de corto plazo de 100 grandes empresas de la construcción del país. En otro orden, el organismo publica regularmente el Índice del Costo de la Construcción (ICC), que mide la evolución promedio del costo de la construcción privada de edificios destinados a vivienda, e incluye cuatro índices: nivel general del costo, costo de los materiales, costo de la mano de obra y costo de los gastos generales. Si bien su ámbito de cobertura es la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y 24 partidos del conurbano bonaerense, el ICC marca la tendencia general de los costos de la

construcción en el país, ya que tal muestra es representativa de más de la mitad de la producción y el consumo de materiales totales a nivel nacional.

Para el análisis del sector también resultan de particular interés las estadísticas específicas elaboradas o compiladas por el Instituto de Estadísticas y Registro de la Industria de la Construcción (IERIC), referidas a estructura empresarial, empleo, costos, consumo de materiales, permisos de edificación y otros, que en algunos casos incluso están desagregadas por jurisdicción, lo que permite precisar las características y la dinámica del sector específicamente en el ámbito de Entre Ríos. Otro tanto ocurre con los registros del Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE) del Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación, que proveen información sobre la cantidad de empresas, puestos de trabajo y remuneraciones promedio de la actividad de la construcción en Entre Ríos utilizando como principal fuente al Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA). La Dirección General de Estadísticas y Censos de la provincia, por su parte, reproduce datos de algunas de estas fuentes, a la vez que provee otros indicadores específicos que se refieren exclusivamente a la jurisdicción entrerriana.

En segundo lugar, también resultan útiles otros indicadores no vinculados estrictamente al sector de la construcción pero que permiten dar cuenta de aspectos de la coyuntura macroeconómica que tienen incidencia sobre el mismo. En esta línea se destaca la información respecto al mercado crediticio provista por el Banco Central de la República Argentina. El BCRA lleva adelante la Encuesta de Condiciones Crediticias (ECC), un relevamiento trimestral de carácter cualitativo sobre las expectativas y orientaciones de la oferta y condiciones de otorgamiento de crédito. La misma se basa en la respuesta de los máximos responsables del área crediticia de las entidades financieras más grandes del mercado local, representativas de aproximadamente un 90% del mercado de crédito al sector privado. La información se divide en dos grandes capítulos: oferta y condiciones de crédito a empresas y a familias. En el primer caso se discrimina por tamaño de la empresa (grandes y pymes) y por plazo de otorgamiento (corto y largo), por lo que no resulta posible discriminar los préstamos que involucran de manera directa a las empresas de la construcción. En cambio, en el capítulo de familias se discrimina por uso del crédito, existiendo un segmento especial relacionado con el crédito hipotecario.

Por último, revisten interés los montos asignados en los presupuestos públicos de la Provincia y de la Nación para obras de vivienda e infraestructura económica y social en el ámbito de Entre Ríos que, como se dijo, constituyen una parte importante de la demanda y/o del financiamiento al sector. Esta

información se encuentra en las leyes de presupuesto anuales sancionadas por los poderes legislativos nacional y provincial, así como en el detalle que los respectivos poderes ejecutivos proveen sobre tales autorizaciones de gasto relativas a obras públicas. En el caso del Estado nacional deben considerarse tanto la inversión real directa en construcciones del dominio público y privado como las transferencias de capital con destino a la provincia de Entre Ríos, mientras que en el caso del Estado provincial deben considerarse la inversión real directa neta del financiamiento proveniente del Estado nacional, y las transferencias de capital que podrían estar destinadas a obras a cargo de otros actores como municipios u organismos privados³⁸.

En el Anexo se presenta un listado de variables vinculadas a la construcción en Argentina y Entre Ríos, discriminadas y clasificadas según los criterios generales descriptos en el capítulo metodológico.

5.4.1. Variables de monitoreo.

Las variables seleccionadas para el monitoreo de la construcción en el ámbito de la provincia provienen fundamentalmente del Indec y del Instituto de Estadísticas y Registro de la Industria de la Construcción (IERIC). La especificidad y buena disponibilidad de la información provista por estas fuentes permite hacer un seguimiento bastante ajustado de la trayectoria del sector en la coyuntura. También se incluyen variables relevadas por la DGEC y el OEDE.

A continuación se describen brevemente cada una de las variables de monitoreo seleccionadas, cuyos detalles referenciales y observaciones recientes pueden consultarse respectivamente en los Anexos físico y digital al presente Informe.

1. Valor Bruto de la Producción de *Construcción* a precios básicos corrientes (Regular): estimación del valor anual de la producción sectorial a nivel nacional realizada por el Indec; dado que incluye el valor de los insumos y es valuado a precios corrientes permite tener una idea general del nivel de actividad y los ingresos del sector más allá de lo que ocurre específicamente en la

³⁸ En el caso de las transferencias de capital, el grado de desagregación de las clasificaciones presupuestarias utilizadas por el Estado Nacional y el Estado Provincial impide discriminar si los fondos transferidos se aplican estrictamente a construcciones del dominio privado o público u a otros gastos de capital. Por lo tanto, la evolución de los montos respectivos constituye un indicador menos confiable del impacto de la inversión pública sobre la actividad del sector que el de la inversión real directa del Estado en construcciones. Sin embargo, en los últimos años los montos de las transferencias de capital han sido mucho más relevantes que los de la IRD, por lo que deberían ser considerados sobre la base de alguna ponderación o supuesto.

provincia. La periodicidad anual de los datos puede colocar a estas estimaciones como una referencia secundaria a los fines de un monitoreo de coyuntura.

2. Valor Agregado Bruto de *Construcción* a precios básicos constantes (Bueno): estimación trimestral del valor agregado a nivel nacional o PBI sectorial realizada por el Indec; la valoración a precios básicos constantes elimina el efecto de las variaciones de los precios, por lo cual puede considerarse una estimación de la evolución del nivel de actividad. Si bien se trata de un agregado nacional, la periodicidad trimestral permite hacer un seguimiento relativamente frecuente de las tendencias generales de la actividad, incluida la que tiene lugar en la jurisdicción provincial.

3. Estimador Mensual de Actividad Económica de *Construcción* (Regular): el EMAE es una estimación mensual realizada por el Indec que procura captar la evolución de muy corto plazo de la actividad económica a los fines de anticipar las tendencias del PBI. En tal sentido, la consideración del EMAE en *Construcción* serviría para detectar sobre la misma coyuntura el nivel y dirección general de la actividad sectorial, permitiendo aproximar sus tendencias en el ámbito específico de Entre Ríos. La disponibilidad de los datos en relación a la periodicidad de los relevamientos no es muy ajustada, sin embargo se mantiene como una estimación significativa a los fines de un seguimiento de coyuntura de la actividad a nivel nacional.

4. Indicador Sintético de la Actividad de la Construcción (ISAC) (Bueno): índice calculado mensualmente por el Indec que pondera los consumos aparentes de los principales insumos requeridos para la construcción, medidos en volumen físico³⁹. Constituye un indicador directo de la actividad sectorial a nivel nacional que, por deducción, permite aproximar las tendencias de la construcción en el ámbito específico de la provincia.

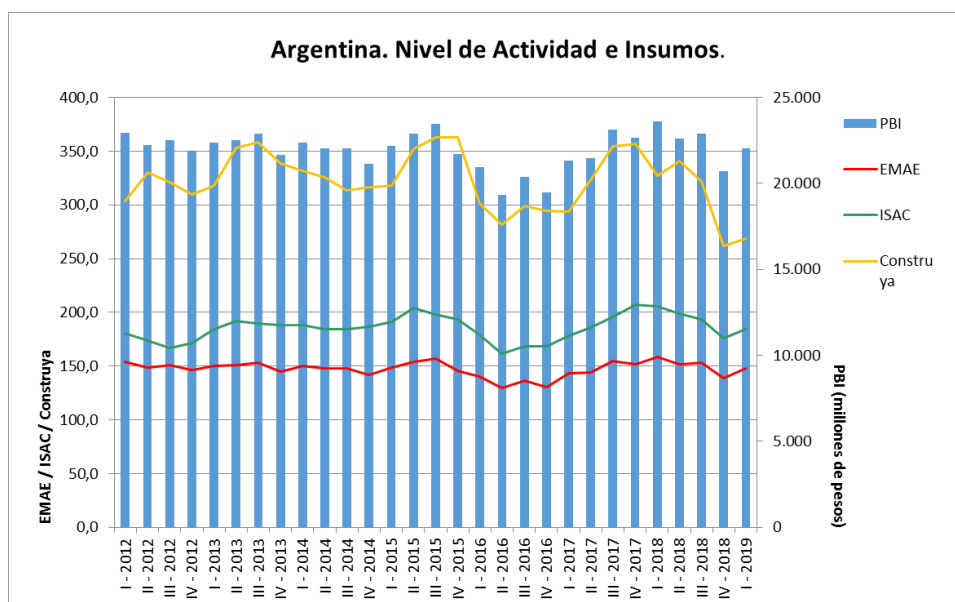
5. Índice Construya (Bueno): índice relevado por el IERIC que mide la evolución mensual de los volúmenes de productos para la construcción vendidos al sector privado por 11 empresas líderes en sus rubros que integran el llamado Grupo Construya. De modo similar al ISAC, constituye un indicador directo de la actividad del sector a nivel nacional que, por deducción, permite aproximar las tendencias de la construcción en el ámbito específico de la provincia.

La Gráfico 9 muestra la evolución en relación al PBI sectorial de los tres índices relativos a la construcción publicados por el Indec y el IERIC, en el caso del Índice Construya en su versión desestacionalizada. Al respecto, cabe

³⁹ Incluye asfalto, cales, cemento portland, grifería, hierro redondo y aceros para la construcción, hormigón elaborado, ladrillos huecos, mosaicos graníticos y calcáneos, pinturas para la construcción, pisos y revestimientos cerámicos, placas de yeso, sanitarios de cerámica, tubos de acero sin costura, vidrio plano para la construcción y yeso.

destacar en primer lugar la correlación exacta existente entre el EMAE en *Construcción* con respecto al PBI sectorial, lo que ratifica al primero como un indicador privilegiado y disponible en el corto plazo de la evolución del nivel de actividad del sector la construcción⁴⁰.

Gráfico 9: Construcción. Nivel de Actividad e Insumos (Argentina).



En segundo término, se observa una importante correspondencia entre la demanda de insumos para construcción medida por el ISAC y el nivel de actividad sectorial estimado por el EMAE, revelando la importancia de las ventas de insumos como variable emergente o indicador de la trayectoria productiva del sector. Por su parte, el Índice Construya tiende a acompañar las tendencias generales aunque con un nivel de volatilidad superior, en coincidencia con su focalización en un conjunto menor de los insumos demandados por el sector.

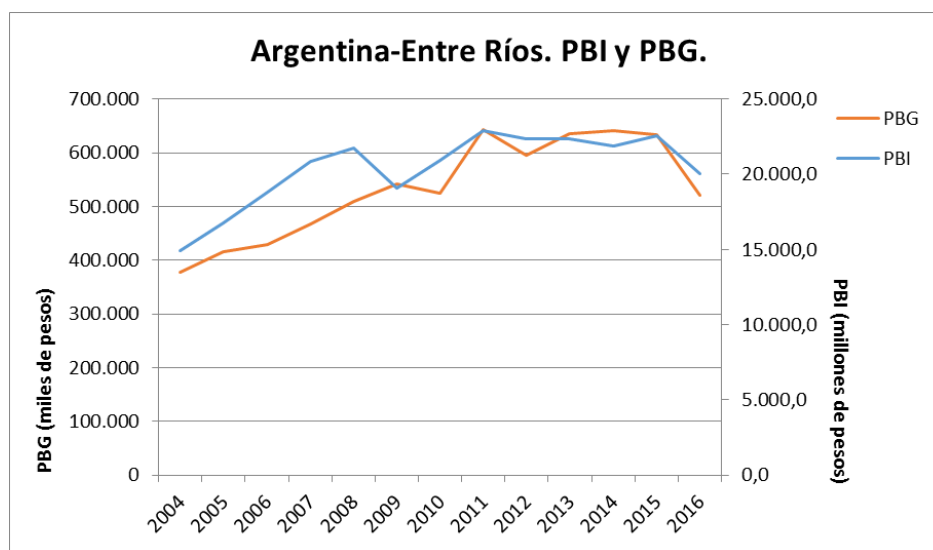
6. Valor Agregado Bruto de *Construcción* a precios básicos constantes (Bueno): estimación del PBG sectorial anual en el ámbito específico de Entre Ríos realizada por la DGECE. La disponibilidad no es buena ya que se registra un importante rezago temporal en la publicación; sin embargo, constituye la única estimación disponible del producto de la *Construcción* en Entre Ríos.

La Gráfico 10 compara la trayectoria del PBG del sector *Construcción* estimado por la DGECE con la evolución del PBI sectorial estimado por el Indec. Como se puede apreciar, si bien la tendencia es ascendente en ambos casos, se observan brechas de significación en el comportamiento del nivel de actividad

⁴⁰ Dada la forma en la que está construido el EMAE y el hecho de que en el caso del sector de la Construcción existe información disponible para su cálculo mensual, desde el punto de vista estadístico tanto la correlación entre ambas series como el ajuste del PBI respecto del EMAE medido en términos del coeficiente de determinación (R^2) resultan ser del 100%. Para más información ver el respectivo fascículo de Metodología del Indec (Indec, 2016b).

durante la primera década del siglo, que luego tienden a reducirse. La correlación entre las dos series arroja un coeficiente de 87%, mientras que el R^2 del PBG entrerriano respecto al PBI nacional se ubica en torno al 75%, lo cual permite considerar a este último como un buen indicador del nivel de actividad local ante el rezago en la publicación de la estimación de la DGE. En cualquier caso, sería deseable contar con mayor cantidad de observaciones para realizar consideraciones más concluyentes sobre la información que proveen los mencionados coeficientes.

Gráfico 10: Construcción. Nivel de Actividad (Argentina y Entre Ríos).

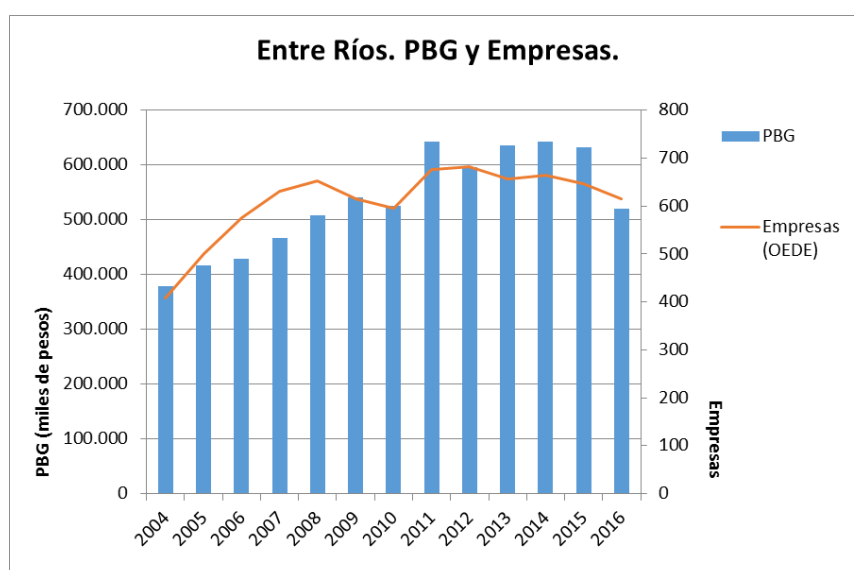


7. Empresas privadas de la actividad *Construcción* (Muy Bueno): empresas privadas inscriptas en la actividad (45 CIU 3) y radicadas en Entre Ríos según el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE). Si bien omite a aquellas empresas que sólo cuentan con empleo informal, que en principio existen en el sector, puede considerarse una aproximación complementaria a la que provee el IERIC (ver más adelante) a la cantidad de empresas activas en la provincia. La periodicidad de la información es anual y la disponibilidad de la misma es regular, ya que es publicada con un importante rezago temporal.

La Gráfico 11 muestra la evolución de la cantidad de empresas activas en Entre Ríos relevadas por las estadísticas del OEDE en relación a la trayectoria del PBG sectorial. Se observa cierta correspondencia en el sentido general de ambas variables, aunque mientras en la primera década del siglo la cantidad de empresas tiende a crecer de manera más pronunciada que el producto, a partir de 2010 se observa una dinámica inversa, explicada sobre todo por un estancamiento relativo en la cantidad de firmas activas en el sector. De esta

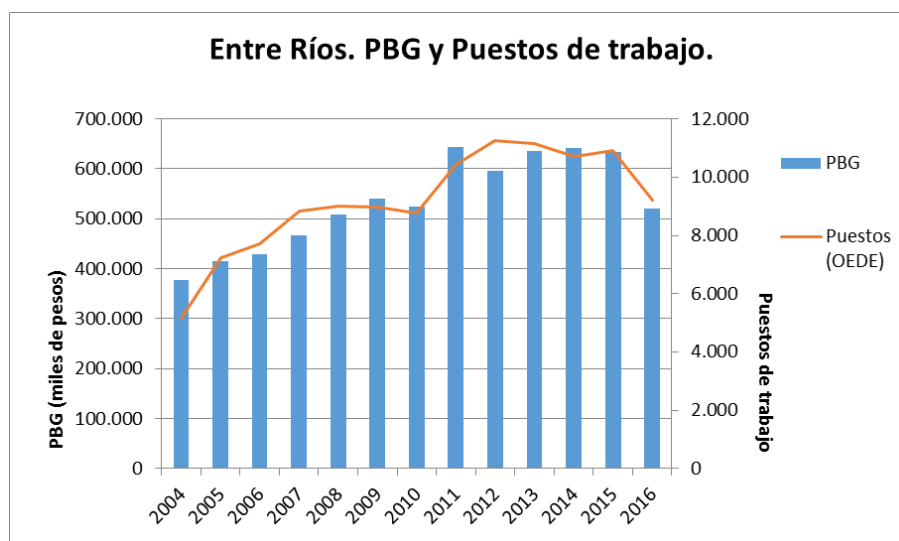
situación se deduciría un mayor nivel de actividad promedio de cada firma a nivel individual. La correlación estadística entre ambas series alcanza el 83%, pero el ajuste de la cantidad de empresas respecto al PBG medido en términos del coeficiente R^2 es del orden del 69%, lo cual relega a la cantidad de empresas como un indicador del nivel de actividad general del sector. Sí resulta significativo el registro del OEDE para estimar la cantidad de potenciales sujetos pasivos de obligación tributaria que integran el sector.

Gráfico 11: Construcción. Nivel de actividad y Empresas (Entre Ríos).



8. Puestos de trabajo asalariado registrado en la actividad *Construcción* (Muy Bueno): empresas privadas inscriptas en la actividad (45 CIIU 3) y radicadas en Entre Ríos según el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE). Si bien omite el empleo informal que, como se consignó, abunda en el sector según las estimaciones de las cuentas nacionales, en combinación con la participación relativa del empleo registrado respecto al total que indican las mismas (cuenta de generación del ingreso) permitiría aproximar la cantidad de puestos de trabajo reales generados por el sector en la provincia. La periodicidad de la información es trimestral y la disponibilidad de la misma es regular, ya que es publicada con un importante rezago temporal. Sin embargo, puede considerarse de manera complementaria a la información provista por el IERIC (ver más adelante).

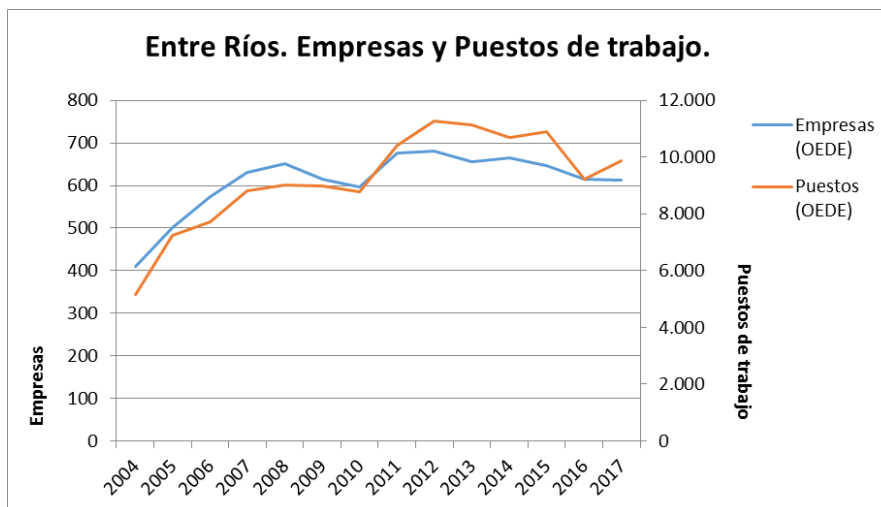
Gráfico 12: Construcción. Nivel de actividad y Puestos de trabajo (Entre Ríos).



La Gráfico 12 muestra la evolución de la cantidad de puestos de trabajo registrados en la actividad de la construcción en Entre Ríos relevados por las estadísticas del OEDE en relación a la trayectoria del PBG sectorial estimada por la DGEC. En este caso se aprecia una correspondencia significativa en el movimiento de ambas variables, cuya correlación estadística alcanza el 94%. El coeficiente de ajuste R^2 de los puestos de trabajo respecto al PBG sectorial ronda el 88%, lo cual confirmaría el carácter de variable emergente del empleo sectorial respecto al nivel de actividad de la construcción que, como se dijo, es particularmente intensiva en mano de obra. De todas formas, como en otros casos, debería disponerse de mayor cantidad de observaciones para realizar afirmaciones más concluyentes respecto a la información que proveen estos coeficientes estadísticos.

La Gráfico 13 compara las trayectorias de la cantidad de empresas y de los puestos de trabajo de la construcción en Entre Ríos según los relevamientos del OEDE. Al respecto, se observa una inflexión de las tendencias previas a partir del año 2010, con los puestos de trabajo creciendo por encima de la cantidad de empresas, lo cual podría responder, como se dijo, a un mayor volumen de actividad promedio de cada firma considerada de modo individual respecto al período previo.

Gráfico 13: Construcción. Empresas y Puestos de trabajo (OEDE) (Entre Ríos).

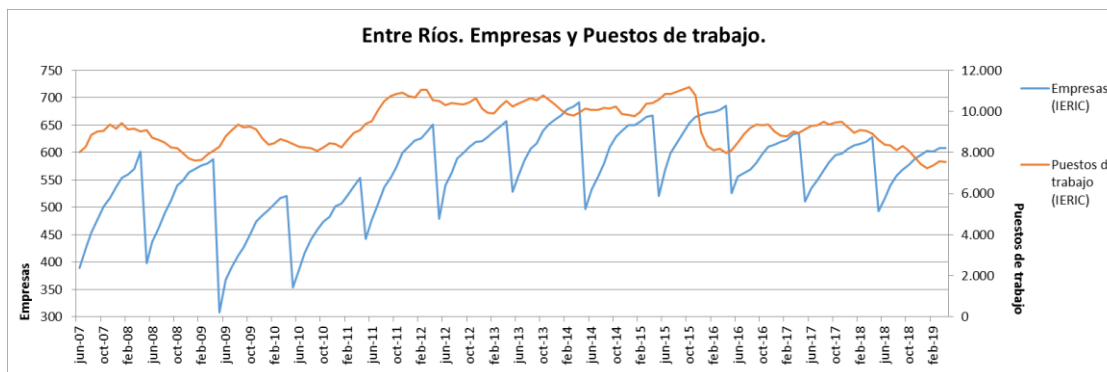


9. Empresas en actividad en Entre Ríos por forma jurídica (Muy Bueno): evolución mensual de las empresas en actividad por tipo jurídico de sociedad (personas físicas, sociedades de personas, sociedades anónimas, sociedades de responsabilidad limitada y otras) y actividad (constructores, contratistas y subcontratistas), de acuerdo a las matrículas vigentes otorgadas por el IERIC en el marco de las disposiciones de la Ley N° 22.250 del Régimen Laboral de Obreros de la Construcción. Constituye una estimación ajustada en términos temporales de la cantidad de empresas dedicadas a la construcción que operan en la provincia. Sin embargo, el criterio de la matrícula al día deteriora la calidad de la estimación a partir del mes de mayo de cada año y por algunos meses subsiguientes. Ocurre que el registro sólo contabiliza a las empresas que regularizan su situación ante el IERIC, y como en general se produce un demora en las tramitaciones para renovar la matrícula anual, que vence en abril de cada año, a partir de este mes y por algunos períodos subsiguientes suele observarse una importante reducción en la cantidad de empresas que no responde a ceses de actividad reales sino simplemente a esa cuestión formal. Por tal motivo, la serie del IERIC debe ser considerada tomando en cuenta esta limitación.

10. Puestos de trabajo registrados (Muy Bueno): puestos de trabajo formales generados por el sector en la provincia de acuerdo a los aportes realizados a la obra social de los empleados de la construcción (OSPECON) y en concepto de Seguro de Vida Obligatorio. Si bien omite a los puestos de trabajo informales, incluido el autoempleo, constituye un buen indicador del nivel de actividad, ya que la construcción es un sector intensivo en mano de obra. La información es de periodicidad mensual y su disponibilidad es muy buena, por lo

cual constituye una variable emergente importante de la trayectoria productiva sectorial.

Gráfico 14: Construcción. Empresas y Puestos de trabajo (IERIC) (Entre Ríos).

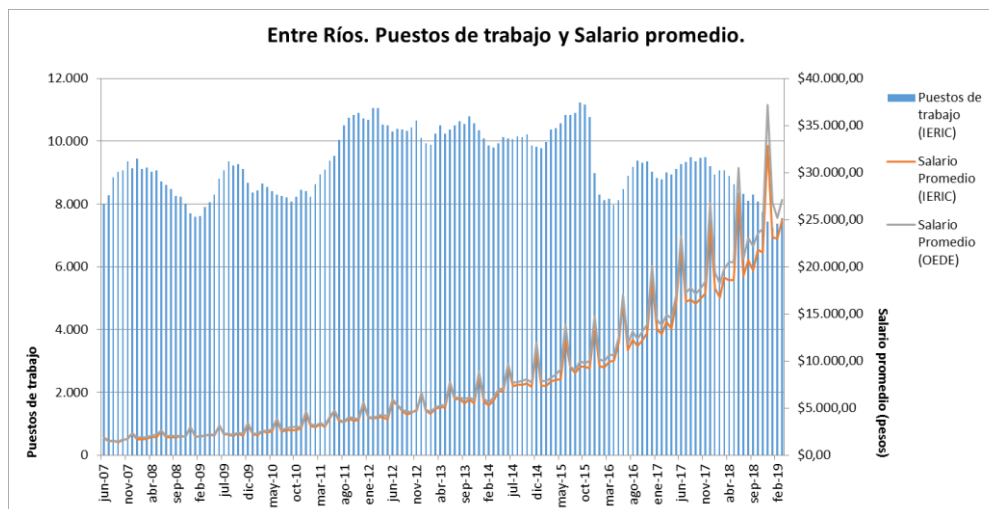


La Gráfico 14 compara la trayectoria de la cantidad de empresas y los puestos de trabajo en la construcción entrerriana relevados por el IERIC. Aquí se aprecia la mencionada “estacionalidad” en la cantidad de empresas vinculada a la matriculación ante el organismo, así como un comportamiento asimétrico de las series antes y después de 2010, en consonancia con lo observado en los registros de empresas y puestos de trabajo del OEDE.

11. Salario promedio mensual de los trabajadores registrados (Muy Bueno): registro mensual sobre la remuneración promedio pagada en Entre Ríos a los asalariados formales del sector; también se basa en los aportes realizados a la obra social de los empleados de la construcción (OSPECON) y en concepto de Seguro de Vida Obligatorio. Su publicación está disponible en tiempo y forma, por lo que constituye un muy buen indicador de uno de los principales costos variables de la actividad e, indirectamente a través de ello, de la rentabilidad sectorial.

12. Remuneración promedio de los trabajadores registrados (Muy Bueno): información mensual similar a la del IERIC pero proveniente del OEDE; corresponde a la remuneración promedio pagada en la provincia de acuerdo al convenio colectivo vigente para el sector (45 CIU 3). Su publicación está disponible con cierto rezago, pero constituye un indicador complementario al proveniente del IERIC sobre uno de los principales costos variables de la actividad e, indirectamente a través de ello, de la rentabilidad sectorial.

Gráfico 15: Construcción. Puestos de trabajo y Salario promedio (Entre Ríos).



En la Gráfico 15 se exhiben las dos series de salario promedio seleccionadas junto con la evolución de los puestos de trabajo contabilizados por el IERIC. Se observa una importante coincidencia entre los dos relevamientos respecto al salario promedio, que más allá de su tendencia muestra claros picos estacionales en los meses en los que se abona el medio sueldo anual complementario. Por otra parte, la desvinculación entre la cantidad de puestos registrados y nivel del salario nominal promedio marcaría que la trayectoria de este último se debe mucho más a la inflación que a la dinámica del mercado laboral propio del sector. Análisis ulteriores y más específicos podrían hacerse deflactando las series de salarios, o comparando las mismas con el valor agregado por la construcción a precios corrientes (en este caso sería necesario promediar la cantidad de puestos mensuales ya que la serie del PBG a precios corrientes de la DGEC tiene periodicidad anual).

13. Despachos mensuales de Cemento Portland (Muy Bueno): corresponde a un relevamiento del IERIC sobre la demanda mensual de este insumo esencial de la actividad en el ámbito específico de la provincia, por lo que también sirve como un indicador directo del nivel de actividad de la construcción local. La disponibilidad de la información es muy buena.

6. COMERCIO.

6.1. Introducción.

La metodología vigente para la elaboración de las cuentas nacionales comprende dentro del sector *Comercio mayorista, minorista y reparaciones* (identificado con la letra G) al “mantenimiento y reparación de vehículos automotores, comercio mayorista y minorista y reparación de efectos personales y enseres domésticos.” (Indec, 2016: 43). Dentro de este sector, los códigos 51 y 52 identifican a la actividad comercial mayorista y minorista, respectivamente.

Por su parte, la versión 2010 del Clasificador Nacional de Actividades Económicas también designa con la letra G al *Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas*. En las notas metodológicas de este nomenclador se consigna que “el comercio abarca todas las formas de comercialización de bienes –excepto inmuebles– y algunas prestaciones relacionadas con bienes transportables de uso personal o de las familias (...). Se considera que hay comercio cuando hay compra y reventa *sin previa transformación* de productos nuevos y usados. Así la venta de la producción propia no representa en sí una actividad de comercio, a menos que dicha venta se realice en locales independientes de la unidad productiva”. En este marco, para clasificar aquellas actividades menores y tareas que se encuentran en la frontera entre el comercio y las actividades primarias e industriales, “el criterio es incluir en comercio todos aquellos procesos ligados a la posterior comercialización del producto y *que no modifican sustantivamente sus características*” (destacados propios). En la misma publicación se aclara que “las entidades comerciales pueden ser unidades de cualquier estatuto jurídico, incluso cooperativas –agrícolas o no–, centros de compra, importadores y exportadores, etcétera”, es decir que la actividad comercial no queda definida por las características de quienes las llevan adelante (Indec, 2011: 259).

Las cuentas nacionales estiman la producción, el producto y el ingreso generado por el sector –de ahora en más llamado simplemente *Comercio*– de manera agregada, sin disociar cuánto corresponde al comercio mayorista, al comercio minorista y a las reparaciones individualmente, y sin distinguir tampoco aquellas actividades vinculadas a la venta, mantenimiento y reparación de automotores y motocicletas de manera particular como lo hace el ClaNaE, que le asigna a estas actividades una división específica (45) distinta a las del comercio mayorista (46) y del comercio minorista (47).

De la última estimación anual disponible de las Cuentas Nacionales, correspondiente al año 2018, surge que el sector *Comercio* representó en ese ejercicio un 10,5% del valor bruto de la producción medido a precios constantes, mientras que su valor agregado alcanzó el 15,2% del total de la economía⁴¹. Del ingreso generado por el sector un 35,2% correspondió a las remuneraciones al trabajo asalariado, un 33,7% al excedente bruto de explotación y un 29,9% al ingreso bruto mixto; los impuestos netos de subsidios fueron positivos y representaron un 0,7% del total. En lo que respecta al empleo, el sector dio cuenta del 17,2% del total de puestos de trabajo de la economía, explicando el 11,5% del trabajo asalariado registrado, el 14,3% del no registrado, y el 32,4% del trabajo no asalariado global.

La falta de información análoga para Entre Ríos impide dimensionar la relevancia actual del sector *Comercio* en la economía provincial. La última estimación disponible del Producto Bruto Geográfico provincial realizada por la Dirección General de Estadísticas y Censos de la provincia, correspondiente al año 2016, indica que la contribución del *Comercio* en ese ejercicio era de un 20,5%, mientras que la actividad comercial entrerriana representaba un 3,6% del total del valor agregado por el sector a nivel nacional⁴². De acuerdo al Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE) del Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación, al cuarto trimestre de 2018 la cantidad de puestos de trabajo registrados en el comercio mayorista y minorista en Entre Ríos ascendía a 24.026, un 16,2% del total del empleo formal de la provincia⁴³.

Dentro del amplio universo incluido dentro del sector G, en Entre Ríos resultan de particular interés fiscal tanto una porción determinada del comercio minorista, la llevada adelante por los supermercados, como una modalidad específica de desarrollo de la actividad comercial en general, la que se realiza por la vía electrónica.

Los supermercados son actualmente un actor clave no sólo del sector comercio, sino incluso del conjunto de la economía. Por su dinamismo, por su capacidad de generar empleos directos e indirectos, por su rol de interconexión entre el eslabón industrial y el consumo final, y también por su papel en la

⁴¹ Medidos a precios corrientes estos agregados representaron el 11,4% del VBP y el 15,3% del VAB totales.

⁴² La información correspondiente al anteriormente llamado Producto Bruto Geográfico elaborada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (Indec) se encuentra actualmente en revisión, en parte debido a que se está efectuando un cambio en el año base, de 1993 a 2004. En el caso de la actividad del comercio, la metodología vigente estima la participación de cada provincia en el PBI nacional a partir de los datos del Censo Nacional Económico de 2004, corregido por cálculos de la Economía No Observada y la Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares 2004/2005 (Indec, 2016). La participación consignada aquí combina las estimaciones del PBG 2016 de la DGEC con las del PBI 2016 del Indec.

⁴³ Sumando a la venta y reparación de vehículos y a la venta al por menor de combustibles, parte de la misma categoría según el CIIU Revisión III, la participación llegaba al 19,5% del total de puestos registrados.

formación de los precios y, a través de ello, en la dinámica de los ingresos y el consumo de la población. En este marco, motiva especialmente el interés en su estudio el hecho de que algunos de los supermercados más importantes (en nivel de ventas, pero también de empleo, cantidad de bocas de expendio, superficie, etc.) que operan en la provincia integran cadenas con presencia en varias jurisdicciones. En tal contexto, la ausencia de estadísticas públicas más detalladas y el carácter integrado a nivel nacional de los sistemas de gestión de estas empresas se combinan para dificultar una estimación del verdadero alcance de su actividad económica en el ámbito específico de la provincia, y en particular de los ingresos que perciben en su territorio.

Por su parte, el comercio electrónico es una modalidad de desarrollo dispar y en general relativamente incipiente, que sin embargo viene creciendo de manera sistemática en el último período, lo cual plantea importantes desafíos en lo que respecta a su tratamiento fiscal. Por un lado, una porción del comercio electrónico, *a priori* minoritaria pero en todo caso de alcance desconocido, es llevada adelante por personas físicas que no registran una inscripción fiscal acorde. Por otro, y más importante aún, una parte importante (si no la sustantiva) del comercio electrónico vincula a personas físicas y jurídicas residentes en Entre Ríos con las de otras jurisdicciones, planteando la necesidad de estimar en qué medida los ingresos generados por tal actividad deberían estar sujetos a los tributos provinciales.

En tal sentido, el presente informe se divide a partir de aquí en dos secciones. En la primera se intenta precisar la naturaleza y alcance de la actividad de los supermercados que operan en la provincia, los principales actores que integran el sector, los determinantes más importantes de sus niveles de actividad y sus ingresos, y definir indicadores de éstos que permitan estimar su trayectoria en el tiempo. En la segunda sección se hace lo propio respecto a la modalidad del comercio electrónico y sus alcances en el ámbito entrerriano, tratando de comprender su dinámica e identificar a sus principales protagonistas, y procurando derivar a partir de ello un *set* de indicadores relevantes sobre su alcance y grado de desarrollo en la provincia, así como de los niveles de actividad y los ingresos generados en el marco de esta variante de la actividad comercial.

6.2. Supermercados.

6.2.1. Naturaleza y alcance.

Características y evolución del supermercadismo

Los supermercados son establecimientos comerciales dedicados a la venta minorista de productos de consumo masivo, dentro de los cuales se incluyen cuatro categorías de bienes básicos demandados por todos los estratos sociales: alimentos, bebidas, tocador y limpieza⁴⁴. Su característica distintiva es el sistema de autoservicio de los productos por parte del comprador.

En efecto, los supermercados no son los únicos que ofrecen ese tipo de bienes, sino que integran un universo más amplio de comercios abocados a la venta minorista de productos de consumo masivo, el cual incluye distintos tipos de negocios, a saber (Molinero, 2006):

1. Canal *self-service*: locales en los que predomina el autoabastecimiento por parte del consumidor, el área de pago se encuentra en carriles de salida en los cuales se ubican cajas registradoras; incluye a los supermercados o hipermercados, los autoservicios y los llamados *hard-discounts*.

2. Canal tradicional: establecimientos también conocidos como almacenes o despensas, donde existe atención por parte de un vendedor, dedicados a la venta de productos mayoritariamente “no impulsivos” (alimentos, básicos, productos de cosmética y limpieza).

3. Kioscos: locales con atención por parte de un vendedor, pero en cuya oferta de productos predominan aquellos de carácter “impulsivo” (golosinas, cigarrillos, gaseosas, etc.); esto no obsta para que también ofrezcan otro tipo de productos asimilables a los de los almacenes.

4. Minimercados: se trata de negocios localizados en estaciones de servicio; en cuanto a su oferta pueden incluir variantes de kioscos, cafetería y comidas rápidas, con predominio de bienes de consumo “impulsivos”.

⁴⁴ Esto no significa sin embargo que esos tipos genéricos de productos no estén diferenciados luego por estrato o clase social.

5. Perfumerías: establecimientos de tipo autoservicio o atendidos por personal en los que predomina la oferta de productos de aseo personal y cosmética.

6. Farmacias: establecimientos habilitados como tales por las autoridades competentes a partir de la designación de profesionales farmacéuticos como responsables a cargo de los mismos; en su oferta predominan los medicamentos pero pueden incluir productos de perfumería u otros como alimentos y bebidas; suelen ser atendidos por personal pero también tener una sección de autoservicio de alcance variable.

7. Negocios especializados: dedicados a la venta de una gama de productos limitada o familia de productos específica, como las carnicerías y verdulerías.

La existencia de los supermercados está históricamente ligada al fenómeno del consumo masivo, que se consolida con las transformaciones económicas y sociales características del siglo XX, especialmente con la mejora en las condiciones de vida de las clases trabajadoras. Se trata, al menos en sus orígenes, de un fenómeno de base eminentemente urbana. Aquellos cambios resultaron en una ampliación de la variedad y cantidad de bienes de consumo considerados básicos que son adquiridos de manera general y regular por la mayoría de la población, a la vez que introdujeron innovaciones en los formatos de comercialización de los mismos.

En particular, aquellos cambios derivaron con el tiempo en el surgimiento de los llamados supermercados. Entre los antecedentes de éstos pueden citarse los antiguos almacenes de ramos generales, que a diferencia de otros formatos de negocios preexistentes incluían en su oferta una amplia variedad de bienes, entre ellos los mencionados al comienzo. Más tarde también aparecieron los llamados autoservicios, locales en los que la clásica atención por parte de un vendedor era sustituida por el autoabastecimiento por parte del cliente y el posterior pago de la compra seleccionada en una caja (Cozza, 2002).

Las referencias especializadas coinciden en señalar a Estados Unidos como el país pionero en la adopción de estos nuevos formatos comerciales, lo cual es compatible con el desarrollo diferencial del consumo de masas que registró ese país hacia fines del siglo XIX respecto a otras naciones industriales de la época. Así, el primer almacén de ramos generales fue abierto por Frank Woolworth en Pennsylvania en 1879, mientras que el primer autoservicio fue inaugurado por Clarence Saunders en Memphis en 1916. En 1930, en el medio

de la Gran Depresión, se instaló el primer supermercado propiamente dicho, registrándose un rápido crecimiento del formato a lo largo de la década siguiente. En 1936 fue introducido el ahora típico carrito (“changuito”) en reemplazo de las canastas y bolsas como forma de facilitar el desplazamiento en el salón de ventas y a la vez ampliar la capacidad de carga (y compra). En la segunda posguerra, estos cambios fueron potenciados por estudios específicos sobre la ubicación y la accesibilidad de los locales, la previsión de playas de estacionamiento aledañas, la incorporación de servicios adicionales en los mismos predios de los salones de ventas, la mejora en el aspecto y la transitabilidad de estos últimos, la incorporación de cajas registradoras, y otras innovaciones de *marketing* que no tardarían en alcanzar a la propia presentación de los productos (*packaging*) (Cozza, 2002; Ablin, 2012; Informe Político, 2017).

En la Argentina, hasta mediados del siglo XX el comercio minorista de productos —especialmente alimenticios— se caracterizaba por una alta especialización, con sistemas y locales de comercialización específicos de cada tipo de producto (verdulería, carnicería, almacén, etc.) y por una importante atomización, con un predominio de comercios de pequeña escala atendidos por pocas personas cuya clientela estaba constituida por residentes geográficamente cercanos al negocio (Ablin, 2012). Los locales grandes reproducían la lógica de los almacenes, con atención particular y diversos grados de especialización, y tendían a surgir allí donde el menor grado de urbanización limitaba la presencia de negocios especializados. Al margen de estos llamados “almacenes de ramos generales”, los orígenes del supermercadismo local también se remontan a las tradicionales tiendas de aprovisionamiento general (alimentos y bebidas, bazar, muebles, vestido y calzado, perfumería, etc.) localizadas en las principales ciudades del país en la primera mitad del siglo XX. Entre ellas puede mencionarse a El Progreso, La Piedad, Gath y Chaves o Harrod’s en el caso de la Ciudad de Buenos Aires, y a la misma Gath y Chaves o el Guipur en la capital de Entre Ríos. Por su parte, el primer autoservicio nacional habría sido abierto en 1951 en Mar del Plata, por un comerciante llamado Bernardino Brasa, con el nombre de La Estrella Argentina, dando inicio a la era del supermercadismo en el país (Cozza, 2002; Ablin, 2012; Informe Político, 2017).

En la década siguiente, en el ámbito de la ciudad de Buenos Aires surgieron El Hogar Obrero y Casa Tía⁴⁵, así como la empresa Minimax (del grupo

⁴⁵ Algunas fuentes señalan a 1946 como el año de apertura de Casa Tía, ver por ejemplo Clarín 18/11/1998. Sin embargo, lo más probable es que en un comienzo la marca se haya instalado bajo el formato de tienda tradicional y se haya reconvertido al formato de supermercado recién en la década siguiente.

Rockefeller), la primera en autodenominarse como supermercado en el país, la cual desembarcó con tecnologías y equipamientos desarrollados en Estados Unidos. Éstos fueron rápidamente incorporados por empresarios nacionales, dando lugar a su vez a la aparición de las cadenas Canguro, Gigante, Llaneza, Todo y Satélite, entre otras. A diferencia del auge expansivo de los años '60, las transformaciones económicas y sociales de los años '70 asistieron a una reestructuración general del supermercadismo, a pesar de lo cual se instalaron nuevas cadenas como Norte y se consolidaron otras como Supercoop. Esta última era la marca que había adquirido la red de supermercados pertenecientes a la cooperativa El Hogar Obrero, que hacia fines de la década del '80 sumaba cerca de 300 locales en la Capital Federal, la provincia de Buenos Aires y las ciudades de Rosario y Córdoba. La quiebra del Hogar Obrero en 1990⁴⁶ derivó en la absorción de Supercoop por parte de Coto, que desde entonces se convirtió en un actor de peso en el sector⁴⁷. En cualquier caso, en la década del '80 también se produjo una apertura a la inversión extranjera, con el desembarco de la francesa Carrefour (1982), la chilena Jumbo (1988) y el mayorista de origen holandés Makro (1988). Durante el transcurso de la década de 1990 se relanzó el crecimiento del sector, con nuevos emprendimientos de origen nacional, como los de Coto y La Anónima; y el ingreso de nuevas inversiones extranjeras. En 1995, de hecho, llegó al país la principal cadena de *retail* a nivel mundial, la estadounidense Walmart, mientras que en 1998 se instaló la francesa Casino (adquiriendo la cadena Libertad y luego Leader Price).

Por fuera del área metropolitana de Buenos Aires (AMBA), el desarrollo del supermercadismo fue más lento y limitado, en general bajo el formato de supermercados independientes de capitales locales, con una o unas pocas bocas de expendio en una ciudad. Algunas cadenas surgidas de esa forma, sin embargo, alcanzarían con los años una escala regional, como La Anónima en el sur del país, o Toledo en Mar del Plata. En cualquier caso, como parte de sus estrategias de expansión de mercado, algunas de las grandes cadenas del AMBA fueron abriendo sucursales en otras jurisdicciones, proceso que en algunos casos las trajo hasta las principales ciudades de Entre Ríos, y fundamentalmente a la capital provincial. Es el caso de Casa Tía, que a fines de los años '90 sería absorbida por Norte, cadena que también terminaría adquiriendo otros supermercados menores de capitales locales como Superspaar (Super S.A.), Los Hermanitos o Abud, que a su vez habían absorbido

⁴⁶ En la que habría jugado un papel decisivo el llamado Plan Bonex instrumentado por el gobierno de Carlos Menem en 1990.

⁴⁷ Coto había comenzado como una red de carnicerías y había abierto su primer autoservicio en Mar de Ajó en 1987.

otros autoservicios menores preexistentes de la ciudad. A fines de los años '90 también se instalaron en Paraná sendos hipermercados de Coto y Walmart. A diferencia de los supermercados de menor escala, los hipermercados incluyen la oferta de bienes “non food”: indumentaria, zapatería, blanco y hogar, entrenamiento, audio y video, libros y papelería, partes y accesorios de autos, y mantenimiento del hogar, entre otras categorías.

El deterioro en el poder adquisitivo asociado a la crisis y posterior salida de la Convertibilidad dio luz a una nueva variante de supermercados en el país, los llamados *hard discounts* o supermercados de descuento. Éstos poseen el formato de autoservicios menores aunque suelen pertenecer a empresas que también son propietarias de banderas de grandes superficies. Se caracterizan por sus pequeñas superficies, su oferta limitada en el número de productos, la fuerte presencia de marcas propias y principalmente por los bajos precios que ofrecen. Su esquema se concentra en la oferta de productos de gran rotación y en la reducción de los servicios ofrecidos como forma de minimizar costos (Molinero, 2006). Hacia fines de los años '90 cadenas como Leader Price, Eki discount y Día% se fueron expandiendo en la Ciudad de Buenos Aires y algunos distritos de su conurbano, aunque exceptuando a Día% no lograrían llegar más allá. Las dos primeras serían finalmente absorbidas por Carrefour años más tarde, mientras que Día% (entre 2000 y 2011 propiedad del grupo francés, actualmente de capitales españoles) prosperaría y se extendería a escala nacional en la segunda década del siglo XXI, aunque explotando en parte otro perfil.

Otro actor relevante surgido en esos años, sobre todo después de la crisis de 2001, fueron los autoservicios independientes de origen asiático. Según el presidente de la Cámara de Autoservicios y Supermercados de Residentes Chinos en Argentina (Casrech), Miguel Ángel Calvete, los precursores asiáticos del negocio de los autoservicios habrían sido inmigrantes coreanos y taiwaneses que ya estaban instalados en el país. Sin embargo, cuando a fines de los años '80 cobraron auge las migraciones desde China continental, aquéllos les habrían vendido los fondos de comercio y el *know how* a los chinos para seguir desarrollando este tipo de negocios⁴⁸. Así, durante los años '90 el supermercadismo chino sentaría y consolidaría una presencia que, a diferencia de otros formatos comerciales, lograría mantenerse a pesar de la aguda depresión económica registrada en el tramo final y la posterior desarticulación de la Convertibilidad. Sobre esta base, durante los primeros años de la

⁴⁸ Sobre las causas de la oleada migratoria china y su asentamiento en el país puede consultarse Molinero (2006).

recuperación económica posterior protagonizarían una nueva oleada de expansión en su participación de mercado, con la apertura de nuevos autoservicios en las principales concentraciones urbanas, principalmente del AMBA, pero desde mediados de la década de 2000 también en otras provincias del país (Molinero, 2006).

Este auge habría respondido a la capacidad del supermercadismo chino de empalmar en gran medida con transformaciones tanto estructurales como coyunturales en los hábitos de consumo de las distintas clases sociales urbanas del país. En efecto, una parte de la fuerte expansión del supermercadismo chino en los primeros años del siglo puede explicarse a partir de los cambios en los hábitos de consumo y en la propia estructura socioeconómica de la Argentina luego de la crisis de 2001, que tendieron a beneficiar a los formatos comerciales pequeños en detrimento de las grandes superficies. Éstas habían tenido su propia etapa de auge en la década de 1990, “en un contexto de estabilidad económica en el que el consumidor presentaba características más impulsivas que racionales”, atraído por la amplitud de surtido, el acceso a bienes importados y un poder adquisitivo en dólares que daba a muchos la oportunidad de “no privarse”. En cambio, “a partir de la crisis, los comercios se enfrenta(ría)n a consumidores notoriamente más racionales, informados y cautos. El consumidor que surge a partir de la reactivación económica (*post crisis*) mira los precios, y está dispuesto a resignar la comodidad de comprar todo en un solo lugar y a la misma vez, en función de una compra más rendidora” (Molinero, 2006: 32).

Si bien esta tendencia comienza a moderarse e incluso a invertirse con el avance de la reactivación económica, deja sentada una base que perdura y permite entender el avance de los llamados supermercados de proximidad en los años subsiguientes. Este proceso se explica fundamentalmente por las estrategias adoptadas por las principales cadenas de supermercados ante la fuerte competencia que supuso la vertiginosa expansión de los supermercados de origen asiático. En efecto, la mayoría de las grandes cadenas de supermercados de la época apuntó a expandir sus ventas replicando el formato del autoservicio de proximidad, para lo cual crearon nuevas banderas específicas como Carrefour express, Día Market, Vea, Changomás, Mi Changomás y Changomás Express, Minimercado Coto, etc.

Según un informe de la Federación Argentina de Empleados de Comercio y Servicios (Faecys, 2016), en el sector supermercadista se observa desde hace tiempo el mismo proceso de concentración empresarial oligopólica que a nivel general de la economía, con un número cada vez menor de empresas absorbiendo a la competencia, reuniendo cuotas crecientes del mercado y

adquiriendo un control cada vez mayor sobre la formación de los precios. En este contexto, la constante ampliación de la base de acción de estas empresas supermercadistas concentradas se habría producido a partir de dos tipos de estrategias de expansión: las de corte horizontal y las de tipo vertical.

Las primeras hacen referencia a la apertura de nuevas bocas y/o a la diversificación de las modalidades de venta, incluyendo la apertura de locales de cercanía para competir con los negocios tradicionales y los autoservicios uniboca, entre ellos los asiáticos; así como el impulso a nuevas formas de comercialización como la venta telefónica o por internet. Las estrategias en este punto no serían homogéneas; mientras cadenas como Carrefour y Día habrían avanzado sobre todo en la apertura de nuevos locales de proximidad, Coto habría rechazado esa alternativa por considerarla oportuna sólo para las épocas de crisis. Por su parte, Walmart y Jumbo habrían puesto el énfasis en el desarrollo de sus plataformas de ventas on-line y los servicios asociados a las compras virtuales, sobre todo entre los sectores de mayores ingresos (América Retail, 2018). En cualquier caso, a mediados de 2017 el *market share* del comercio minorista de productos de consumo masivo de las diez cadenas más grandes era de un 55%, un 15% más que en 2005. Las principales víctimas de la estrategia de expansión del formato de proximidad por parte de las grandes cadenas en el período inmediatamente anterior habrían sido los supermercados de origen asiático, asediados fundamentalmente por la competencia ejercida por Día, “el verdadero competidor del autoservicio chino” según el mencionado Miguel Ángel Calvete, también presidente de la Federación de Supermercados y Asociaciones Chinas en la República Argentina (Fesach) (Fraquela, 2017).

Por su parte, la estrategia de la expansión vertical se vincula a la incursión en eslabones previos de la cadena de valor, como el desarrollo de marcas propias⁴⁹ para competir con las marcas líderes de los respectivos productos principalmente vía precios⁵⁰. O la integración hacia el eslabón de la comercialización mayorista, como forma de internalizar costos pero también de captar una parte del mercado minorista.

De hecho, como destacan tanto el informe de referencia como otros artículos especializados, una de las variantes más recientes en la transformación

⁴⁹ Se trata de bienes generalmente producidos por terceros que son comercializados con una marca cuya propiedad intelectual pertenece a la cadena.

⁵⁰ Como destaca, entre otros, Ablin (2012), en tanto estrategia para la captación de cuotas de mercado vía precios, las marcas propias tienden a surgir o potenciarse en períodos de crisis y caída del consumo, pero una vez instaladas tienden a conservar una porción de la demanda aún si aquellas condiciones cambian. En tal sentido, las marcas propias pueden entenderse como una estrategia de carácter permanente de las grandes cadenas para captar mercado e internalizar costos. Esto explica que tal estrategia tienda a ser asimilada por otro tipo de minoristas como los supermercados asiáticos que, sobre una base asociativa, han incursionado en el desarrollo de marcas propias por motivos análogos.

del sector supermercadista surge a partir de la competencia que han ido desarrollando los grandes distribuidores mayoristas al incursionar en la venta minorista. Cadenas como Diarco, Makro, Vital, Maxiconsumo, Yaguar, etc. han creado distintas alternativas, incluidos locales *ad hoc*, para abastecer directamente el consumo de las familias. En respuesta a esta tendencia, las grandes cadenas minoristas han comenzado a avanzar en sentido contrario: Carrefour se convirtió en la primera en apostar al mayorismo, reconvirtiendo plenamente 6 de sus hipermercados en centros de comercialización al por mayor, y anunciando la reconversión de otros 16 a partir de 2018. Cencosud, la propietaria de la bandera Vea, avanzó en una reconversión parcial ofreciendo espacios mayoristas dentro del mismo canal minorista. Walmart, por su parte, comenzó a ofrecer precios iguales a los mayoristas en las compras de volumen en algunos de sus locales (Faecys, 2016; 2018; Casas, 2018; América Retail, 2018; Ablin, 2018). Por su parte, los supermercados chinos vienen haciendo esfuerzos de largo aliento para bajar sus costos de aprovisionamiento mediante las compras en *pool*, la creación de centros de distribución que hagan las veces de mayoristas y otras variantes vinculadas a la integración vertical hacia atrás, si bien con la complejidad de que en este caso se trata de múltiples supermercados independientes y no de distintos locales de una misma cadena y/o empresa. Según la titular de una de las entidades gremiales del supermercadismo chino, Yolanda Durán, sortear el eslabón de la distribución mayorista “podría abaratar la mercadería entre un 25% y un 28% en comparación a las grandes cadenas” (Molinero, 2006; Fraquela, 2018; América Retail, 2018).

Todas las transformaciones mencionadas en el ámbito de la oferta prosperaron o encontraron eco debido a que respondieron a cambios en la demanda, en los hábitos de consumo de los distintos sectores de la población, algunos de carácter coyuntural y otros de tipo estructural. Para comprender mejor esto es necesario mencionar antes otras particularidades de la estructura del supermercadismo en la Argentina.

Como se dijo al inicio, dentro del canal *self-service* o de los supermercados en general, pueden distinguirse distintos tipos de establecimientos. En el ámbito de la consultoría de mercado, los criterios más utilizados para clasificarlos son aquellos basados en la escala, tanto de la eventual cadena a la cual pertenecen como de los establecimientos en sí mismos.

En el primer caso se utiliza como criterio la cantidad de bocas de expendio (locales) pertenecientes a la misma bandera, nombre con el cual se conoce a la denominación comercial o marca de una eventual cadena de locales, para

distinguir la de la empresa propietaria, la cual puede poseer más de una bandera. A partir de este criterio, según las fuentes citadas en Molinero (2006), los *self-services* pueden dividirse en:

- *Self-service* de cadena: forma parte de una bandera de 3 o más bocas de expendio o locales.
- *Self-service* independiente: integra un grupo de a lo sumo 2 locales de la misma bandera.

Una clasificación alternativa, centrada en el concepto de cadena, desagrega en mayor detalle a las banderas según su escala (Ablin, 2012):

- Cadenas mini: 2 bocas
- Cadenas chicas: de 3 a 9 bocas
- Cadenas medianas: de 10 a 19 bocas
- Cadenas intermedias: de 20 a 40 bocas
- Cadenas grandes: más de 60 bocas

El segundo tipo de clasificación considera como parámetro la cantidad de cajas registradoras con las que cuenta cada local, que por lo general guarda relación con la superficie del salón de ventas, la cual a su vez condiciona la cantidad y variedad o el surtido de productos que el mismo puede ofrecer. Así, según Molinero (2006), los *self-services* pueden ser:

- Autoservicios: hasta 3 cajas registradoras
- Supermercados: de 4 a 30 cajas registradoras
 - Supermercados de proximidad: menos de 15 cajas registradoras
- Hipermercados: más de 30 cajas registradoras

Los *hard discounts*, que no se definen tanto por su escala como por su oferta de productos y precios, estarían en general incluidos en las categorías de supermercados de proximidad.

La participación de cada uno de los canales de comercialización minorista mencionados al inicio y el grado de inserción de cada formato de *self-service* depende de múltiples factores, algunos de ellos diferenciados según el estrato social. En la consultoría de mercado, sin embargo, suele partirse de tres variables clave, cuya combinación permite tener una primera aproximación a la

cuestión. Éstas son la cercanía del establecimiento, el surtido de productos y los precios que el mismo ofrece.

Para comprender el grado en el que estos factores inciden en las estrategias de consumo, sin embargo, deben tenerse en cuenta los distintos tipos de compras de productos de consumo masivo que la población realiza de manera regular. En tal sentido, puede hacerse una distinción básica entre:

- Compras de abastecimiento
- Compras diarias (de reposición, necesidad, emergencia)
- Compras especializadas (cuidado del hogar, cuidado personal, etc.)

Estos distintos tipos difieren tanto en el tamaño de las compras (cantidad de productos y monto total gastado) como en la frecuencia y periodicidad con la que son realizadas, lo cual también explica qué atributo es particularmente valorado en cada caso por el comprador.

Las compras de abastecimiento son aquellas destinadas a acumular cierto *stock* de productos en el hogar para garantizar su disponibilidad durante un período de tiempo relativamente extenso, por ejemplo un mes. Suelen realizarse con una baja frecuencia (una o dos veces al mes) y ser de gran tamaño. En estos casos se prioriza el surtido, ya que al ser una compra planeada, que demanda esfuerzo y tiempo, se espera con ella conseguir los productos que se desea; pero también se valora el precio, ya que al ser una compra grande, las diferencias de precios, aún mínimas en términos unitarios, pueden acumular una suma importante en el ticket final. Por estas razones, los hipermercados y grandes supermercados son los formatos más elegidos para las compras de abastecimiento.

Las compras diarias, por su parte, son de mayor frecuencia y de tamaños más reducidos que las de abastecimiento. Son las realizadas por aquellos hogares que hacen compras de abastecimiento pero que pueden tener faltantes de algunos productos antes de la próxima provista; en estos casos se habla de compras de reposición o complementarias. Sin embargo, hay otros hogares que no suelen hacer compras de abastecimiento sino reemplazar ese esquema por compras de menor tamaño y más frecuentes, por lo general varias veces a la semana. Las causas de esta opción pueden ser la practicidad (de acuerdo a las prioridades) pero también un poder adquisitivo reducido que impida grandes desembolsos de dinero. En ambos casos, sin embargo, un atributo particularmente valorado es la cercanía, ya que el comprador asiste varias veces

en la semana a hacer las compras, en general caminando, por lo que la proximidad del local reduce el costo en tiempo y/o dinero de un traslado a mayor distancia. Los supermercados de proximidad y los autoservicios, los almacenes y despensas y los negocios especializados del tipo verdulerías y carnicerías son en general los canales y formatos que más captan la demanda de quienes realizan compras diarias en las inmediaciones de sus hogares.

Finalmente, las compras especializadas son aquellas destinadas a adquirir productos de categorías específicas, sobre todo para el cuidado personal y del hogar, y por lo general son compras de periodicidad baja y tamaño acotado. En estos casos, el atributo más valorado es el surtido específico que los locales ofrecen respecto a esas categorías de productos. Las perfumerías y farmacias son por eso canales importantes para este tipo de compras.

A partir de esta breve caracterización, puede comprenderse mejor el mencionado fenómeno de la expansión de los negocios de proximidad en perjuicio de los grandes hipermercados y supermercados en los últimos años. El resurgimiento de negocios especializados como verdulerías, carnicerías, friotecas, etc. así como la multiplicación de locales de proximidad por parte de las grandes cadenas, estaría dando cuenta de un predominio de las compras diarias por sobre las de abastecimiento. Esto, a su vez, respondería a tendencias generales y de largo plazo vinculadas a la conformación de los hogares urbanos en ciertos estratos sociales, pero de manera mucho más marcada al deterioro de los ingresos de la población provocados por la inflación y el estancamiento económico que se registran en el país desde hace ya varios años.

En los estratos sociales más acomodados, el éxito de los locales de proximidad, siempre que ellos cuenten con una adecuada oferta del tipo de productos consumidos por estos sectores, responde más bien a razones socioculturales, que además trascienden en gran medida la realidad argentina y constituyen tendencias globales⁵¹. Entre las clases medias altas y altas de las grandes ciudades, las pequeñas compras cotidianas en autoservicios de proximidad en reemplazo de grandes compras mensuales en hipermercados se asocian a una valoración distinta del tiempo y el dinero (la priorización del placer), a la mayor inserción laboral de la mujer, a la multiplicación de los hogares unipersonales, y al surgimiento de otras alternativas de gasto como los servicios (esparcimiento, gastronomía, viajes) o los celulares y la tecnología, entre otras causas (Molinero, 2006; Faecys, 2016).

⁵¹ Esta tendencia a las compras de proximidad se incluye junto a otras de carácter global que también trascienden la esfera de la distribución minorista, y que en el caso de los alimentos abarcan al conjunto de la cadena de valor y también a los hábitos de consumo de alimentos por parte de la población (Ablin, 2018).

Entre las clases populares, en cambio, el recurso a los canales tradicionales, autoservicios y supermercados de proximidad se vincula en general al deterioro de los ingresos, por eso suele variar *pari passu* la evolución de éstos. Las compras chicas y frecuentes constituyen en este caso una adaptación del consumo a las restricciones de los ingresos; una compra menor en cantidad de productos y monto total se asocia, al menos subjetivamente, a menores precios y a un menor dispendio; por otra parte, un surtido más reducido de bienes también crea una sensación de menor privación respecto a los bienes a los que no se puede acceder (Molinero, 2006).

En cualquier caso, las estrategias de consumo de los sectores medios y populares parecieran estar consolidando e impulsando aún más el desarrollo de los formatos de proximidad. Desde inicios de 2017 se vendría profundizando “la tendencia predominante a concretar compras familiares para consumo periódico –diarias o semanales– (dando) lugar a una guerra de minimercados, que afloraron como potenciales competidores de los super e hipermercados, inclusive de sus propias marcas” (Ablin, 2018). Al mismo tiempo, se estaría produciendo un avance de otros formatos no tradicionales para el aprovisionamiento minorista *de carácter regular*, como sería el caso de los kioscos o almacenes (maxikioscos, despensas, etc.) o los autoservicios mayoristas. Al respecto, un informe de la consultora Kantar Worldpanel informaba en abril de 2018 que, de acuerdo a los datos de facturación, los almacenes/kioscos y los mayoristas eran los únicos formatos que habían aumentado su participación en el total de las ventas minoristas, en todos los casos en detrimento de los supermercados de todas las escalas (autoservicios de proximidad, supermercados, hipermercados, *hard discounts*) y sobre todo de los más grandes (Casas, 2018)⁵².

En el período más reciente, severamente potenciadas por la crisis externa y de la deuda durante 2018, la caída de las ventas y la inflación habrían tendido a reducir los márgenes de rentabilidad e incluso a hacer fracasar las estrategias competitivas desplegadas por las grandes cadenas de supermercados poco tiempo antes. Al presentar un procedimiento preventivo de crisis durante ese año, la cadena Carrefour adujo la imposibilidad de afrontar, ante la caída de las ventas, el sostenimiento de todos sus locales y empleados, que habían crecido fuertemente a partir del impulso a la bandera Carrefour express, su formato de

⁵² Según Juan Manuel Primbas, *managing director* de Kantar Worldpanel, en parte se trata de “tendencias que trascienden lo que pasa en la Argentina, cada vez se hacen compras más chicas”. Sin embargo, según el estudio de su consultora, en la trayectoria del sector “en 2017, los únicos formatos que crecieron fueron almacenes, sobre todo en el conurbano con un *target* particular de compra chica de mucha frecuencia, y los mayoristas”, lo cual evidentemente resulta compatible con la cuestión del deterioro de los ingresos (Casas, 2018).

proximidad (Casas, 2018; Ablin, 2018)⁵³. El aumento de los alquileres y las tarifas de los servicios públicos, por su parte, también se habrían convertido en un problema. En el caso de Carrefour, por ejemplo, la expansión de las bocas Carrefour express habría significado el alquiler de múltiples locales en barrios acomodados de las grandes ciudades, en particular de la Ciudad de Buenos Aires, con un fuerte gasto en concepto de alquileres, al margen de los mayores costos de logística asociados a la multiplicación de las bocas de expendio. En lo que respecta a las tarifas, el representante de una de las cadenas más importantes destacaba en abril de 2018 que los servicios públicos, que antes eran un gasto más, ya se habían convertido en el segundo concepto más importante en la estructura de costos detrás de los laborales (Casas, 2018; América Retail, 2018; Ablin, 2018). Éste cuadro de inviabilidad en el financiamiento de los costos, sin embargo, sería un problema generalizado en todo el comercio minorista, mejor absorbido por aquellos formatos que, al basarse en mano de obra familiar, no contabilizan los costos laborales.

Alcance económico del supermercadismo

La ausencia de información sobre el universo total de negocios que integran el supermercadismo en la Argentina y en Entre Ríos dificulta conocer en mayor detalle el impacto económico de su actividad. Una primera aproximación es sin dudas la cantidad de empresas con empleo en relación de dependencia inscriptas en la actividad *Venta al por menor en comercios no especializados con predominio de productos alimenticios y bebidas*, relevada por las estadísticas del Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE) del Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación. El último dato disponible indica que la cantidad de firmas en ese segmento en la provincia ascendía a un total de 505 en el año 2017. Sin embargo, este dato no estaría teniendo en cuenta a aquellos supermercados basados en el autoempleo informal del grupo familiar, como es el caso de muchos supermercados uniboca pequeños, en particular de los de origen asiático. En cualquier caso, para obtener un panorama general del impacto económico del sector es necesario consultar otras fuentes e informes específicos relativos al sector.

En primer lugar, puede hacerse una caracterización primaria de las ventas a partir de la Encuesta de Supermercados y Autoservicios Mayoristas del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (Indec), que mensualmente releva las ventas a consumidores finales realizadas por estos dos canales comerciales.

⁵³ En ese momento la cadena sumaba más de 580 locales y cerca de 18.000 empleados, y sostenía haber registrado pérdidas durante tres años consecutivos debido a la caída del consumo (Casas, 2018).

En el primer caso, la encuesta abarca a todas aquellas “empresas de supermercados que cuentan por lo menos con alguna boca de expendio cuya superficie en el salón de ventas sea igual o supere los 200 m² o que la suma de la superficie del salón de ventas de todas sus bocas de expendio sea igual o supere los 200 m²” (Indec, 2018: 5). Este criterio deja afuera de la muestra a cientos de pequeños supermercados independientes y autoservicios, sin embargo la encuesta refleja la trayectoria de las empresas que explican la mayor parte de la actividad supermercadista del país. La muestra así definida comprendía al momento del último relevamiento disponible, correspondiente a mayo de 2019, a 101 empresas con un total de 2.949 bocas de expendio⁵⁴. En lo que respecta a los autoservicios mayoristas, el contenido de la encuesta es igual a la de los supermercados pero comprende solamente las ventas al por mayor realizadas a consumidores finales, excluyendo aquellas con fines de reventa, es decir que releva sólo las compras minoristas realizadas en este canal⁵⁵. La muestra incluye a 33 empresas de autoservicios mayoristas que a mayo de 2019 abarcaban 190 bocas de expendio en todo el país (Indec, 2018: 14).

Los datos correspondientes al relevamiento de mayo de 2019 indican que las ventas totales a precios corrientes en supermercados acumuladas desde enero a ese mes sumaron \$241.649,7 millones; en el último mes llegaron a \$50.829,4 millones, marcando un aumento interanual del 44,7% respecto a mayo de 2018. Sin embargo, las ventas a precios constantes acumularon en los 5 meses mencionados sólo \$117.075,4 millones, habiendo alcanzado en noviembre \$22.872,2 millones, un 13,5% menos respecto al mismo mes de 2018. La caída interanual en el acumulado de enero a mayo a precios constantes alcanzó el 12,7%. En cuanto a la modalidad, las ventas se produjeron en un 98,1% en el salón, mientras que el 1,9% restante fue realizado a través de los canales *on line*. Los principales medios de pago utilizados en estas compras fueron el efectivo (34%), las tarjetas de crédito (35,4%) y las tarjetas de débito (27,3%).

En mayo de 2019 en Entre Ríos fueron relevadas 110 bocas de expendio (91.366 m² totales) representativas de un 3,7% de la muestra nacional de 2.949

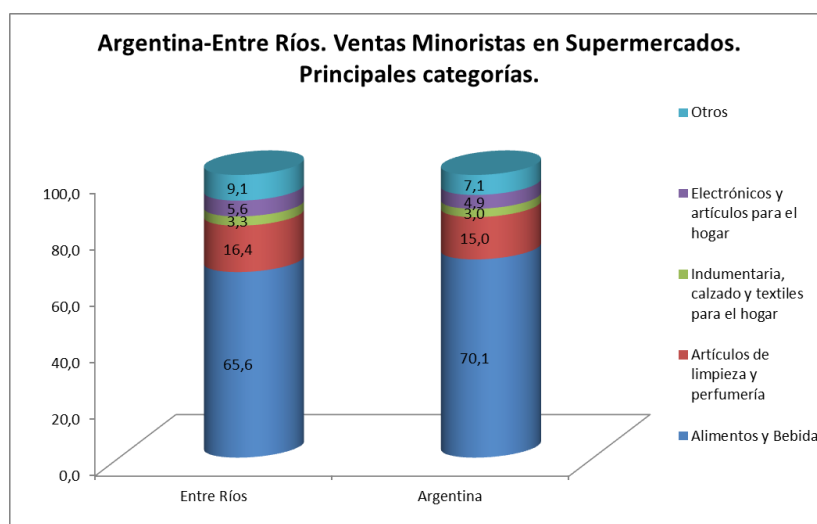
⁵⁴ Según el Informe de Faecys (2016), en marzo de 2016 las principales 18 empresas de supermercados de venta minorista poseían 2.398 bocas de expendio, es decir, que aun habiendo cambiado parcialmente esa distribución, al interior de las 101 empresas relevadas en noviembre de 2018 sin dudas se registraban fuertes asimetrías de escala.

⁵⁵ La encuesta “tiene en cuenta sólo aquellas ventas con facturas o tickets emitidos por un responsable inscripto a un consumidor final, monotributista y/o exento” (Indec, 2018: 4). Como se explica en el informe metodológico de referencia, esta ampliación de la encuesta, que se realiza a partir de enero de 2017, apuntó a captar el consumo minorista canalizado por la vía de los autoservicios mayoristas, proceso que, como se dijo, comenzó a cobrar particular relevancia en el país en los últimos años.

unidades (3.237.674 m²). Tales locales sumaron ventas por \$1.043.247 mil pesos corrientes, un 2,1% de las totales a nivel del país. En la provincia se observaron ventas promedio menores a los parámetros nacionales, tanto en lo que respecta a las ventas por boca, que alcanzaron los \$9.484 mil, un 55% del promedio nacional; como en relación a la superficie total de los salones de venta, que llegaron a los \$11.418 por metro cuadrado, un 72,7% del promedio nacional. En mayo 2019 los locales entrerrianos relevados sumaron un total de 1.923.497 operaciones por un valor promedio de \$583 cada una, también por detrás del promedio nacional (85,4%).

En cuanto a la composición de las compras (Gráfico 16), las principales categorías fueron los alimentos y bebidas con un 65,6%, seguidos por los artículos de limpieza y perfumería con un 16,4%.

Gráfico 16: Supermercados. Composición de las ventas minoristas (Argentina-Entre Ríos. Mayo 2019).

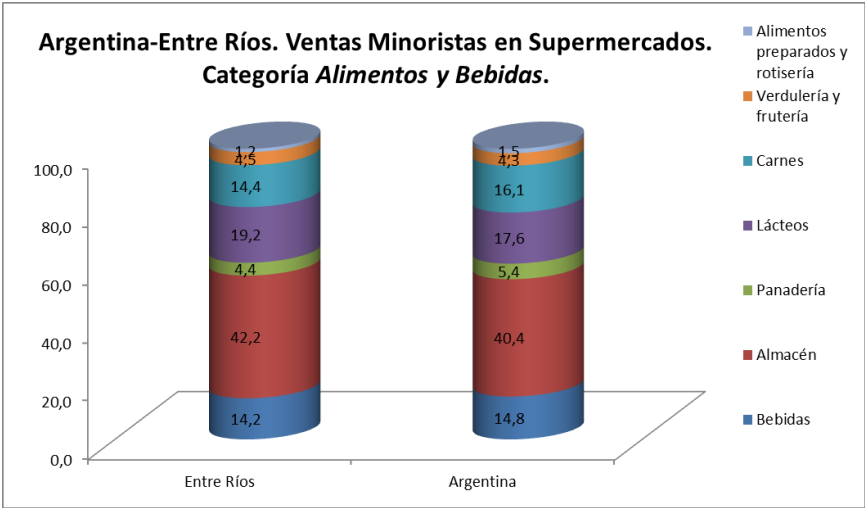


Como se observa en la Gráfico precedente, en relación al parámetro nacional se observa en la provincia una menor participación de los alimentos y bebidas en las compras realizadas en este canal y, por el contrario, una mayor participación relativa de los productos de cuidado personal y del hogar. Si bien parte de estos resultados podrían derivar del muestreo, los datos estarían dando cuenta de una mayor participación en la provincia de otros canales minoristas para la adquisición de alimentos y bebidas y, al mismo tiempo, de una menor inserción de negocios especializados en lo que respecta a la adquisición de productos de perfumería y artículos de limpieza.

La composición interna del rubro alimentos y bebidas (Gráfico 17), por su parte, indicaría que en Entre Ríos los supermercados son un punto de compra privilegiado de productos de almacén, lácteos y verduras y frutas, en relación a

lo que ocurre a nivel general en el país. Por el contrario, respecto al parámetro nacional, *a priori* se observa en la provincia una mayor competencia de otros canales minoristas para las compras de carnes y panificados (como carnicerías y panaderías)⁵⁶.

Gráfico 17: Supermercados. Composición de las ventas de la categoría Alimentos y Bebidas (Argentina-Entre Ríos. Mayo 2019).



En los siguientes cuadros se analizan los datos sobresalientes del último relevamiento de la encuesta en términos comparativos a las provincias de Santa Fe y Córdoba, que integran junto a Entre Ríos la Región Centro.

Tabla 3: Supermercados. Ventas totales en valor absoluto y como participación del total nacional (Córdoba, Santa Fe y Entre Ríos. Mayo 2019).

Distrito	Cantidad de habitantes		Ventas totales	
	Personas	Part. %	Miles \$	Part. %
Argentina	44.938.712	100,0	50.829.419	100,0
Córdoba	3.722.332	8,3	4.588.071	9,0
Santa Fé	3.509.113	7,8	2.471.400	4,9
Entre Ríos	1.373.270	3,1	1.043.247	2,1

Fuente: elaboración propia en base a datos del Indec.

Como se observa en este primer esquema (Tabla 3), la participación de Entre Ríos en las ventas totales a nivel nacional de los supermercados de más de 200 m² se encuentra bastante por detrás de su participación en el total de población, lo cual estaría revelando, al igual que en el caso de Santa Fe, un desarrollo relativo menor del supermercadismo de mediana a gran escala en la provincia respecto a lo que ocurre en Córdoba, distrito en el cual la participación

⁵⁶ Al no disponerse de datos sobre el consumo total de productos según los distintos canales de venta, no pueden hacerse aseveraciones concluyentes sobre las participaciones relativas que se observan en el canal particular de los supermercados.

en las ventas totales supera a la participación en la población nacional. Este hecho podría explicarse por diferencias tanto en los niveles de ingreso per cápita como por el diverso grado de inserción de los supermercados en el comercio minorista de cada distrito, cuestión asociada a su vez a los niveles relativos de urbanización.

Tabla 4: Supermercados. Ventas corrientes, bocas y superficie en valor absoluto y como participación del total nacional (Córdoba, Santa Fe y Entre Ríos. Mayo 2019).

Distrito	Cantidad de bocas		Ventas por boca		Superficie área de ventas		Superf. Prom. boca de venta		Ventas por m ²	
	Unidades	Part. %	Miles de pesos	% Prom. Nac.	m ²	Part. %	m ²	% Prom. Nac.	Pesos	% Prom. Nac.
Argentina	2.949	100,0	17.236	100,0	3.237.674	100,0	1.098	100,0	15.699	100,0
Córdoba	225	7,6	20.391	118,3	360.821	11,1	1.604	146,1	12.716	81,0
Santa Fé	100	3,4	24.714	143,4	154.280	4,8	1.543	140,5	16.019	102,0
Entre Ríos	110	3,7	9.484	55,0	91.366	2,8	831	75,7	11.418	72,7

Fuente: elaboración propia en base a datos del Indec.

En relación al grado de desarrollo del supermercadismo, resulta interesante analizar los datos referidos a la cantidad de bocas de expendio y a la superficie promedio de los locales (Tabla 4). En este sentido, la provincia parece caracterizarse por una cantidad importante de bocas de expendio pero de un tamaño relativo sensiblemente inferior a la superficie estándar de Córdoba y Santa Fe, que superan largamente el parámetro nacional. Es probable que estas diferencias se expliquen en gran medida por los mayores grados de urbanización en general y por el mayor tamaño de las aglomeraciones urbanas de esos distritos respecto al caso provincial, lo cual podría estar ligado a su vez a mayores niveles de ingresos per cápita. Esto último resulta avalado por el hecho de que las ventas promedio por boca de expendio y por superficie son menores en Entre Ríos respecto a esos distritos; alternatively, estos datos también podrían ser indicativos de un menor costo relativo del metro cuadrado de los inmuebles y/o de una menor productividad en su uso en el caso de la provincia.

Tabla 5: Supermercados. Ventas corrientes y operaciones en valor absoluto y como participación del total nacional (Córdoba, Santa Fe y Entre Ríos. Mayo 2019).

Distrito	Ventas totales		Cantidad de operaciones		Ventas por operación	
	Miles \$	Part. %	Operaciones	Part. %	\$	% Prom. Nac.
Argentina	50.829.419	100,0	74.532.637	100,0	682	100,0
Córdoba	4.588.071	9,0	6.127.542	8,2	749	109,8
Santa Fé	2.471.400	4,9	5.225.074	7,0	473	69,4
Entre Ríos	1.043.247	2,1	1.790.880	2,4	583	85,4

Fuente: elaboración propia en base a datos del Indec.

Finalmente, como se aprecia en el último esquema (Tabla 5), el valor promedio de las operaciones en Entre Ríos alcanza los \$583, por encima del de Santa Fe pero bastante por detrás del promedio nacional y más aún del de Córdoba, que supera a este último. Este dato podría estar indicando un desarrollo limitado de las compras de abastecimiento en la provincia, lo cual resulta coherente con la estructura de la oferta sectorial (cantidad de locales y superficie media) y también con la cuestión del ingreso per cápita.

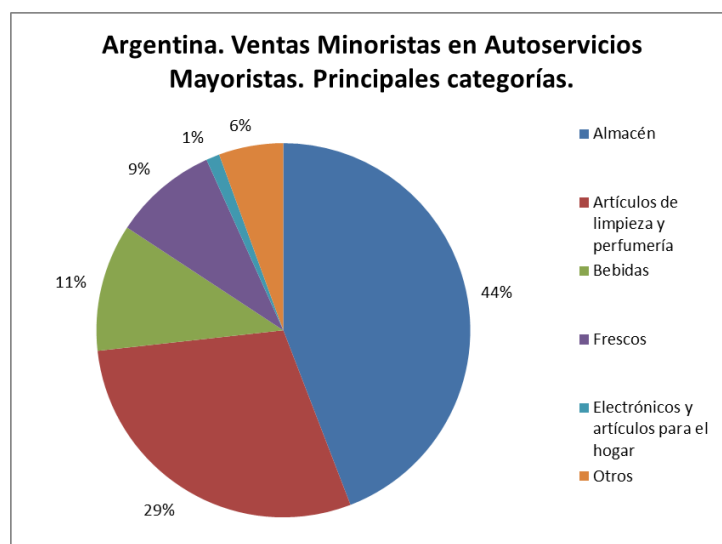
En lo que respecta a las ventas minoristas de los supermercados mayoristas, el relevamiento del Indec marca que las ventas totales a precios corrientes acumuladas entre enero y mayo de 2019 sumaron \$38.821,4 millones; en el último mes llegaron a \$8.588,7 millones, marcando un aumento interanual del 45,9% respecto a mayo de 2018. Sin embargo, medidas a precios constantes, en los 5 meses mencionados las ventas apenas sumaron \$18.361,8 millones, habiendo alcanzado en mayo \$3.784 millones, un 13,5% menos respecto al mismo mes de 2018. La caída en el acumulado de enero a mayo a precios constantes fue de 14,1%. En cuanto a la modalidad, las ventas se produjeron masivamente mediante la asistencia al salón de ventas; sólo un 0,5% se produjo a través de los canales *on line*.

Los principales medios de pago utilizados en las compras minoristas en autoservicios mayoristas fueron el efectivo (52,2%), las tarjetas de débito (17,9%) y las tarjetas de crédito (14,8%). Es probable que esta marcada predominancia del efectivo responda a que una parte sustantiva de los clientes considerados consumidores finales son en realidad kiosqueros, dispenseros, almaceneros, etc. registrados como monotributistas, que hacen sus provisiones con el efectivo que reciben en sus propios negocios, donde el uso de medios electrónicos de pago suele ser mínimo. Por otra parte, las compras para consumo final reales serían en gran medida realizadas por hogares de bajos recursos que, en muchos casos debido a su situación de informalidad laboral, también suelen manejarse mayoritariamente en efectivo.

Importa destacar que las ventas minoristas (facturación tipo B) representaron en mayo de 2019 un 70% del total de ventas de los autoservicios mayoristas relevados, siendo minoritarias las compras con facturación a responsable inscripto en el impuesto al valor agregado (30%), las cuales, en el marco de la encuesta, se toman como indicador de compras para la reventa. Esta proporción, en principio llamativa al tratarse distribuidores mayoristas, puede explicarse por el tipo de inscripción impositiva mencionada en el caso de los pequeños vendedores minoristas. Al mismo tiempo, debe recordarse que los grandes *retailers*, y particularmente las cadenas de supermercados, suelen organizar su propio abastecimiento mayorista negociando directamente con la industria o los productores, lo cual también explica los mayores niveles de *mark up* que pueden llegar a fijar respecto a los establecimientos que no tienen esta posibilidad (Molinero, 2006).

En cuanto a su composición (Gráfico 18), las compras minoristas en autoservicios mayoristas se concentraron fuertemente en los productos de almacén (44,2%), los artículos de limpieza y perfumería (29,1%) y las bebidas (11%); los productos frescos (panadería, lácteos, carnes y verdulería y frutería) sumaron apenas un 9%, de los cuales un 7,1% corresponde a los lácteos. El relevamiento no presenta datos para la categoría de alimentos preparados y rotisería, que suele no existir en los autoservicios mayoristas.

Gráfico 18: Supermercados. Autoservicios Mayoristas. Composición de las ventas minoristas (Argentina. Mayo 2019).



Las ventas totales a nivel nacional de acuerdo a la cantidad de bocas de expendio y la superficie de los locales se muestran en el siguiente cuadro (Tabla 6). Lamentablemente, exceptuando a la Ciudad de Buenos Aires (4% de las

ventas totales) y a los 24 distritos del Gran Buenos Aires (39,4%), la encuesta no desagrega los datos para el resto los distritos provinciales (56,7%), impidiendo conocer el detalle de las ventas por este canal en el ámbito de Entre Ríos.

Tabla 6: Supermercados. Autoservicios Mayoristas. Ventas corrientes, bocas y superficie en valor absoluto y como participación del total nacional (CABA, GBA y Resto del país).

Distrito	Ventas totales		Cantidad de bocas		Ventas por boca		Superficie área de ventas		Superf. Prom. boca de venta		Ventas por m²	
	Miles \$	Part. %	Unidades	Part. %	Miles \$	% Prom. Nac.	m²	Part. %	m²	% Prom. Nac.	Pesos	% Prom. Nac.
Argentina	8.588.680	100,0	190	100,0	45.204	100,0	972.167	100,0	5.117	100,0	8.835	100,0
CABA	339.601	4,0	6	3,2	56.600	125,2	35.832	3,7	5.972	116,7	9.478	107,3
GBA	3.383.375	39,4	71	37,4	47.653	105,4	379.691	39,1	5.348	104,5	8.911	100,9
Resto del país	4.865.704	56,7	113	59,5	43.059	95,3	556.644	57,3	4.926	96,3	8.741	98,9

Fuente: elaboración propia en base a datos del Indec.

Otro tanto ocurre con los datos relativos a la cantidad de operaciones y su valor promedio (Tabla 7), que por el tipo de compradores y de compras realizadas tiende a ser bastante mayor al ticket promedio de los supermercados minoristas, tal como puede observarse en este cuadro.

Tabla 7: Supermercados. Autoservicios Mayoristas. Operaciones y ventas por operación en valor absoluto y como participación del total nacional (CABA, GBA y resto del país. Mayo 2019).

Distrito	Cantidad de operaciones		Ventas por operación	
	Operaciones	Part. %	\$	% Prom. Nac.
Argentina	2.772.672	100,0	3.098	100,0
CABA	103.501	3,7	3.281	105,9
GBA	892.112	32,2	3.793	122,4
Resto del país	1.777.059	64,1	2.738	88,4

Fuente: elaboración propia en base a datos del Indec.

Una innovación reciente de la encuesta realizada por el Indec es el relevamiento sobre el personal empleado por las empresas que integran la muestra, el costo laboral que el mismo supone y los sueldos y salarios promedio pagados por las mismas. La información respectiva se presenta en el siguiente cuadro (Tabla 8). Como puede observarse, de conjunto, los dos formatos emplean a un total de 108.413 trabajadores, correspondiendo a los supermercados el 88,9% de ese total y a los autoservicios mayoristas el 11,1% restante. Este personal se concentra en puestos de cajeros, administrativos, reposidores y otros afines, que representan el 88,6% del total, contra el 11,4% correspondiente a cargos jerárquicos. Con respecto a la evolución interanual del personal ocupado, mientras los supermercados relevados muestran una caída interanual del 3,3%, los autoservicios mayoristas exhiben un incremento del orden del 4,8%, lo cual probablemente explica el mayor incremento en el costo

laboral de los mayoristas respecto a los supermercados, donde la suba observada respondería principalmente a los aumentos nominales de sueldos y salarios. Con respecto a los montos promedio pagados en cada tipo de canal se aprecian incrementos superiores en el caso de los supermercados, que a su vez son en términos relativos más importantes para el personal jerárquico.

Tabla 8: Supermercados y Autoservicios Mayoristas. Personal ocupado, Costo laboral y Sueldos y salarios promedio (Argentina. Mayo 2019).

Concepto	Supermercados		Autoservicios Mayoristas		Total	
	Total	% Var. Interanual	Total	% Var. Interanual	Total	% Var. Interanual
Personal ocupado (puestos de trabajo)	96.365	-3,3	12.048	4,8	108.413	100,0
Gerentes, supervisores y otros jerárquicos	10.815	-3,1	1.556	6,7	12.371	11,4
Cajeros, administrativos, repositorios y otros	85.550	-3,3	10.492	4,6	96.042	88,6
Costo laboral (miles de pesos)	5.191.065	33,9	655.989	37,8	5.847.054	100,0
Sueldos y salarios brutos	4.100.580	36,1	519.303	39,9	4.619.883	79,0
Contribuciones patronales	1.090.484	26,2	136.687	30,3	1.227.171	21,0
Sueldos y salarios promedio (pesos)	42.553	40,7	43.103	33,5	43.103	33,5
Gerentes, supervisores y otros jerárquicos	79.061	47,3	70.443	35,7	70.443	35,7
Cajeros, administrativos, repositorios y otros	37.937	39,0	39.048	32,6	39.048	32,6

Fuente: elaboración propia en base a datos del Indec.

Con respecto a la evolución del empleo, cabe destacar que un informe del sindicato que representa a los trabajadores del sector indicaba ya en junio de 2018 que el total del personal ocupado en supermercados a nivel nacional en ese mes se había reducido un 3,4% respecto a junio de 2017 y un 3,2% respecto a diciembre de 2017, principalmente en las categorías de cajeros, administrativos y repositorios, es decir que se habría producido una importante destrucción de empleo en el sector durante el primer semestre de 2018 (Faecys, 2018). Es probable que esa tendencia se haya agravado en la segunda mitad de ese año⁵⁷.

Según el informe de Faecys sobre las 10 empresas más importantes del sector, en marzo de 2016 las 10 que más empleados tenían sumaban un total de 77.307 empleados, encabezadas por Cencosud (Jumbo, Disco y Vea) con 21,9% de ese total y seguida por Grupo Carrefour (20,5%), Coto (17,7%) y Walmart (12,8%); Día (3,9%) y Dar (0,9%), si bien entraban en el ranking, mostraban niveles de empleo muy inferiores, de acuerdo al peso de su formato de proximidad y a su menor cobertura territorial, respectivamente (Faecys, 2016).

⁵⁷ Un informe análogo del sindicato de empleados de comercio indicaba que en 2012 el sector empleaba a nivel nacional a 124.636 trabajadores de manera directa, un 11,6% del total de empleados del convenio mercantil. Por su parte, las 10 empresas que más empleados tenían explicaban el 67% del total de puestos de trabajo creados por el supermercadismo a nivel nacional, y cerca de un 8% del total del empleo mercantil (Ablin, 2012). Es decir que la disminución de los puestos de trabajo en el sector ha sido una tendencia importante en los últimos años, probablemente explicada por factores concomitantes, como la reestructuración del formato de negocio, formas alternativas de contratación laboral y la destrucción absoluta de empleo asociada a la crisis económica.

Lamentablemente, el informe de referencia no desagregaba los datos por jurisdicción, por lo que no puede saberse exactamente cuántos de esos puestos de trabajo correspondían a Entre Ríos. Una aproximación a los puestos de trabajo generados por el supermercadismo en la provincia puede tenerse al considerar los datos del citado Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE), que releva el empleo registrado en las distintas ramas de actividad económica con cierto nivel de desagregación para cada jurisdicción provincial. De esta fuente se tiene que la actividad *Venta al por menor en comercios no especializados con predominio de productos alimenticios y bebidas* contabilizaba al primer trimestre de 2019 un total de 3.320 puestos de trabajo registrados. A esta cifra debiera agregársele el empleo informal en relación de dependencia y el autempleo del grupo familiar para llegar al total de puestos de trabajo generados por este segmento⁵⁸.

Sin embargo, puede tenerse una idea indirecta de ello al evaluar en qué medida tales empresas están presentes en el territorio provincial. Al respecto, de acuerdo al mismo relevamiento del sector realizado por el sindicato de empleados de comercio, en marzo de 2016, en Entre Ríos tenían sucursales 6 de las 10 empresas incluidas entre las cadenas más importantes del país en niveles de facturación, empleo, cobertura territorial, etc. Tales empresas sumaban en la provincia 63 bocas de expendio de distinto tamaño, encabezadas por Día (42), seguida por Grupo Carrefour (13), Vea-Cencosud (4), Walmart-Changomás (2), Coto y Dar (1). Sin embargo, hasta la actualidad, la cadena Día habría sumado otros 27, llegando la presencia de las grandes cadenas a 92 bocas de expendio en Entre Ríos. A ellas se podrían sumar 2 locales del autoservicio mayorista Diarco, el único de los grandes con sucursales en la provincia⁵⁹.

La presencia de estas empresas está fuertemente concentrada en las ciudades más grandes de la provincia (Tabla 9); sólo la cadena Día tiene una cobertura importante en todo el territorio provincial, con bocas de expendio en localidades de todos los departamentos de la provincia a excepción de Islas del Ibicuy⁶⁰. En el siguiente cuadro se detalla la presencia territorial de las mencionadas cadenas.

⁵⁸ De todas formas, esto estaría omitiendo una porción indefinida del empleo de los autoservicios mayoristas vinculada a las ventas minoristas de éstos que, como se vio, corresponde contabilizar dentro del universo del supermercadismo.

⁵⁹ Los autoservicios mayoristas más importantes a nivel nacional son Maxiconsumo, Yaguar, Vital, Makro y Diarco (Faecys, 2016). Los 4 que no están presentes en la provincia sí tienen sucursales ubicadas en Rosario y la ciudad de Santa Fe, que en cierto sentido también abastecen la demanda de localidades entrerrianas importantes cercanas, como Victoria y Paraná, respectivamente.

⁶⁰ El grupo español Día tiene cuatro centros de distribución en la Argentina, uno de ellos en Colonia Avellaneda, en el conurbano paranaense, y más de 600 locales distribuidos en la ciudad y la provincia de Buenos Aires, Salta, Santa

Tabla 9: Cobertura territorial de las principales cadenas nacionales (Entre Ríos. Agosto 2019).

Empresa	Bandera	Cantidad de bocas	Localidad
Walmart Argentina	Walmart	1	Paraná
	Changomás	1	Paraná
Coto CICSA	Coto Hipermercado	1	Paraná
Carrefour Argentina	Carrefour Hiper	2	Concordia, Gualguaychú
	Carrefour Market	11	Paraná (10), Concordia (1)
Día Argentina	Día Maxi	17	Concordia (3), Paraná (2), Gualguay (2), Colón (1), Concepción del Uruguay (1), General Ramírez (1), Crespo (1), Diamante (1), Villaguay (1), Federal (1), Federación (1), Chajarí (1), La Paz (1)
	Día Market	52	Paraná (21), Gualguaychú (3), Concordia (2), Villaguay (2), Federal (2), Colón (1), San José (1), Villa Elisa (1), Larroque (1), Victoria (1), General Galarza (1), Rosario del Tala (1), Nogoyá (1), Maciá (1), Crespo (1), Diamante (1), Cerrito (1), María Grande (1), Viale (1), Bovril (1), San Salvador (1), Feliciano (1), La Paz (1), Villa Hernandarias (1), Colonia Avellaneda (1), San Benito (1), Oro Verde (1).
Cencosud	Vea	4	Paraná, Concordia, Gualguaychú, Chajarí
Dar	Dar	1	Victoria
Diarco	Diarco	2	Paraná, Concordia
Total		92	

Fuente: elaboración propia en base a Faecys (2016) y sitios web oficiales de las empresas incluidas.

En 2001, luego de la instalación de las grandes cadenas nacionales en Entre Ríos, se sancionó la Ley provincial N° 9.393, conocida como ley de grandes superficies comerciales. La norma está destinada a “regular la habilitación, ampliación o modificación, y funcionamiento de grandes superficies comerciales y de cadenas de distribución o venta, en el ámbito de la Provincia de Entre Ríos, en los rubros de comercialización, elaboración y venta de productos alimenticios, indumentaria, artefactos electrodomésticos, materiales para la construcción, artículos de limpieza, productos de ferretería y los que la reglamentación considere”. En ese marco, dispone un proceso especial de autorización a cargo del gobierno provincial para la radicación y habilitación de locales de gran escala y de cadenas de venta o distribución dedicados a la venta minorista, fijando un umbral de superficies y cantidad de locales, respectivamente, según la cantidad de habitantes del municipio en el que se pretende la instalación. El espíritu de la norma era evaluar de manera previa el

Fe, Córdoba, Corrientes y Entre Ríos. Se instaló en la Argentina hace dos décadas y desarrolló un concepto basado en las compras de proximidad y en ofrecer una buena relación calidad-precio. A diferencia de otras grandes cadenas, se caracteriza por haber desarrollado un sistema de franquicias, que en 2017 empleaba a unas 3.000 personas además de las 4.500 que trabajaban directamente en la firma (Fraquela, 2017). En Entre Ríos, el desarrollo de tales franquicias sería mínimo, siendo la mayoría de los locales de la propia empresa (Pérez Mendoza, 2019).

“impacto socioeconómico, laboral, urbanístico, ambiental y todo otro que la reglamentación estime pertinente”, con el objetivo de proteger a los empresarios y trabajadores de los comercios preexistentes, y en principio también a los vecinos de los municipios involucrados (Legislatura de Entre Ríos, Ley N° 9.393)⁶¹. Esta ley fue reglamentada en 2010 (Decreto N° 1769/10) y en 2013 la Dirección de Comercio Interior emitió una resolución (N° 4/13) con un instructivo destinado a los sujetos obligados y a los municipios para las tramitaciones pertinentes.

En el período reciente, distintos actores han destacado la desactualización en la que ha caído esta normativa al no permitir alcanzar, por los términos en los que está formulada, a nuevos fenómenos que se vienen registrando y que afectan a los intereses que estaba en el espíritu de la ley proteger. Se hace referencia en particular a que el nuevo formato de negocios de las grandes cadenas ya no involucra necesariamente grandes superficies, sino principalmente pequeños locales de proximidad. Al mismo tiempo, se destaca la necesidad de incluir entre los criterios a evaluar respecto al impacto, una medida de la saturación comercial existente en los municipios, considerando que en muchos de ellos ya hay cantidades de negocios por metros cuadrados y cantidad de habitantes que exceden lo económicamente aconsejable (Pérez Mendoza, 2019; Uno Entre Ríos, 26/8/16). En los últimos tiempos, la incapacidad de la norma provincial de captar las nuevas dinámicas, ha hecho que varios municipios entrerrianos sancionen ordenanzas propias para intervenir ante solicitudes de radicación de nuevos negocios o cadenas que puedan afectar los intereses comerciales locales. En este marco, desde el gobierno provincial se viene alentando un diálogo e intercambio en la perspectiva de actualizar la normativa vigente (Yauck, 2016; Uno Entre Ríos, 24/3/18).

Al margen de la presencia de las grandes cadenas, en lo que respecta a su impacto territorial, como negocios típicos del medio urbano, los supermercados tienden a concentrarse en las ciudades y sobre todo en aquellas más pobladas. En este marco, por fuera de aquéllas, el sector en Entre Ríos está integrado por al menos tres tipos más de supermercados.

En las ciudades más grandes de la provincia (Paraná, Concordia, Gualeguaychú, Concepción del Uruguay, etc.) existen supermercados de capitales entrerrianos, la mayoría propiedad de empresas familiares, que han

⁶¹ Entre sus disposiciones tributarias, la norma fija una alícuota del 5,5% del impuesto a los ingresos brutos para las empresas consideradas como grandes superficies o cadenas minoristas, sobre la cual se puede llegar a disponer descuentos de hasta el 10% si los negocios en cuestión acreditan una participación superior al 25% de productos entrerrianos en el total de sus ventas. Por el contrario, declara exentas del tributo a las redes de compras conformadas por comerciantes entrerrianos con el objeto de abaratar sus costos de abastecimiento mayorista.

logrado sobrevivir e incluso crecer y expandirse a pesar del desembarco de las grandes cadenas nacionales⁶². Esto se ha producido en general sobre la base de sus ventajas de localización y/o de la promoción de lazos comerciales con productores entrerrianos de sus zonas de influencia, algo que constituye un activo importante en su estrategia de inserción en la competencia. Estos supermercados, si bien varían en su escala, en general tienen salones de ventas de medianos a chicos. Algunos de ellos eran en su origen negocios especializados (carnicerías, panaderías, etc.) o tradicionales (almacenes o despensas) y crecieron evolucionando hacia el formato del autoservicio; otros surgieron desde el principio como tales y algunos incluso llegaron a constituir minicadenas con cierta cantidad de locales en una misma ciudad o región. En las localidades urbanas más chicas de la provincia, la presencia de supermercados propiamente dichos tiende a ser menos importante, aunque el mismo fenómeno se reproduce a la escala de autoservicios familiares de menor tamaño.

También en las localidades más grandes de la provincia pueden encontrarse autoservicios independientes propiedad de inmigrantes chinos, que en general se instalaron en la segunda mitad de la década de 2000, en pleno auge expansivo de este tipo de negocios en el interior del país, luego de su vertiginoso desarrollo previo en la Ciudad de Buenos Aires y el conurbano bonaerense. En lo que hace a su abastecimiento, estos supermercados también suelen tener un mayor vínculo con la producción entrerriana y pagar a sus proveedores locales al contado o plazos más reducidos que las grandes cadenas (Pérez de Mendoza, 2019). Una particularidad de los supermercados chinos, que parece responder a una estrategia deliberada de inserción en la competencia, es su localización por fuera de las zonas céntricas, particularmente en los barrios de menores recursos. Según la visión de los propios supermercadistas chinos⁶³, y al margen de insertarse en barrios en los que tienen garantizado una suerte de mercado cautivo, este tipo de localización es asociada al cumplimiento de una “función social” destacable, y en cualquier caso valorada positivamente por la demanda de esos barrios (Molinero, 2006).

Por último, en las ciudades de menor escala fuertemente vinculadas a la economía rural, también pueden existir supermercados pertenecientes a

⁶² Esta supervivencia habría sido más importante fuera de la capital, Paraná, y hasta cierto punto de Concordia, donde el desembarco de las grandes cadenas fue más temprano y más activo que en otras ciudades. En estas dos localidades algunas minicadenas y supermercados familiares preexistentes fueron incluso absorbidos por las cadenas nacionales.

⁶³ Al respecto, puede consultarse la entrevista al titular de la Casrech Dr. Miguel Ángel Calvete reproducida íntegramente en Molinero, 2006.

cooperativas agropecuarias. Estos supermercados, si bien varían en su escala según el tamaño de la cooperativa y la ciudad, tienden a estar fuertemente insertos en sus respectivas localidades. Por un lado, porque también se abastecen de la producción de la zona, lo cual les confiere la misma evaluación positiva mencionada previamente desde el punto de vista de sus clientes. Por otra parte, porque obtienen una demanda importante entre sus propios asociados, a los cuales suelen ofrecerles beneficios particulares, sobre todo en lo que respecta a medios y condiciones de pago. En ambos casos, su larga tradición e incluso su carácter de pioneros en las localidades respectivas, les siguen garantizando a estos supermercados una base de demanda firme y sostenida en el tiempo, incluso a pesar de la competencia vía precios motorizada por el desembarco de nuevos competidores en el período reciente, entre los cuales cabe destacar a la cadena Día.

La heterogeneidad en la conformación del supermercadismo tanto a nivel nacional como en Entre Ríos se refleja en términos gremiales en la existencia de distintas entidades representativas de las empresas que integran el sector. Por su importancia y cantidad de socios cabe destacar a las siguientes:

- Asociación de Supermercados Unidos: es la entidad que nuclea a las cadenas de supermercados más grandes del país, entre ellas a las de capitales extranjeros; las 10 empresas más importantes del mencionado ranking de Faecys forman parte de esta asociación. Algunos de sus principales socios son: Carrefour, Día, Coto CICSA, Walmart Argentina (Walmart, Changomás), Jumbo Retail Argentina (Jumbo, Disco, Vea), Supermercados Toledo, Sociedad Anónima Importadora y Exportadora de la Patagonia (La Anónima), Millán S.A. (Átomo), Libertad S.A., Cadena Dar, La Gallega, El Túnel, y el Grupo Primer Precio, una asociación de supermercados creada por dos cadenas regionales en 1998 (Cooperativa Obrera de Bahía Blanca y Supermercados Toledo de Mar del Plata), que actualmente cuenta con 26 asociados que en conjunto suman 550 puntos de venta. Además de las grandes empresas nacionales, integran ASU otras empresas entrerrianas como las cadenas Yaguané (departamento Villaguay) y Malambo (Gualeduaychú) y el hipermercado de la cooperativa La Agrícola Regional de Crespo.

- Cámara Argentina de Supermercados y Federación Argentina de Supermercados y Autoservicios (FASA-CAS): funcionan en conjunto y representan a los supermercados y autoservicios independientes de capital nacional. CAS fue fundada en 1961 y “sus socios activos son cadenas regionales, cooperativas de consumo, hipermercados, supermercados y

autoservicios independientes (...) todos ellos son firmas de capital nacional, con un elevado porcentaje de empresas familiares. (...) También están asociadas a CAS empresas proveedoras que ofrecen sus productos y servicios a las firmas supermercadistas". Por su parte, FASA surge a principios de los '80 de la federación de "importantes cámaras provinciales como CASAC, en Córdoba; CASAR, en Rosario; CASAT, en Tucumán y la Cámara de Supermercados de Chaco, entre otras". Juntas integran Super Argentinos, "la red comercial más grande y extendida del país, compuesta por autoservicios, supermercados, hipermercados, cooperativas de consumo, agrupaciones de compras y cadenas regionales".

- Cámara de Autoservicios y Supermercados propiedad de Residentes Chinos (Casrech): es la entidad gremial más antigua de los supermercados chinos; cuenta con una larga tradición de iniciativas para desarrollar el asociativismo y superar por esa vía las limitaciones que les impone a estos negocios su natural atomización; con el tiempo creó la Federación de Supermercados y Asociaciones Chinas (Fesach). Si bien no tendrían inserción en Entre Ríos, también representan a los supermercados chinos la Cámara Empresarial de Desarrollo Argentino y Países del Sudeste Asiático (Cedeapsa) y, de manera más reciente, la Cámara de Supermercadistas y Comerciantes Chinos (Cadecom).

- Cámara Argentina de Distribuidores Mayoristas (Cadam): es la entidad gremial que agrupa a diversos tipos de mayoristas, entre ellos a los grandes autoservicios como Maxiconsumo, Yaguar, Vital y Diarco, mayoristas integrales de larga trayectoria, y mayoristas especializados en distintos tipos de productos.

6.2.2. Principales actores.

Dada la descripción previa, puede decirse que los principales grupos de supermercados en Entre Ríos son:

1. Cadenas nacionales: Día, Carrefour, Walmart-Changomás, Vea-Cencosud, Coto, Cadena Dar, Diarco
2. Supermercados de capitales locales:
 - a. Hipermercados y cadenas: Götte S.A., Yaguané, Malambo, Modelo, etc.
 - b. Supermercados uniboca

c. Autoservicios familiares

3. Supermercados chinos (uniboca)

4. Supermercados de cooperativas agrícolas: La Agrícola Regional (además del hipermecado minorista en Crespo tiene 4 autoservicios mayoristas con sede en Crespo y sucursales en Nogoyá, Viale y María Grande), Cooperativa Aranguren, Cooperativa Unión Regional, Cooperativa La Protectora, Cooperativa Rural y de Consumo Puiggari, etc.

Estos distintos tipos de supermercados se diferencian entre sí por su propiedad y por las formas societarias en las que se encuentran conformados como empresas, pero también por su localización y cobertura territorial, su pertenencia a cadenas o no, la escala de sus salones de venta y el tipo de mano de obra que emplean. Como se verá a continuación, todas estas cuestiones tienden a incidir en mayor o menor medida en los niveles de actividad que registran y sobre todo en los ingresos y la rentabilidad que perciben.

6.2.3. Principales determinantes de la actividad.

En términos generales, la actividad de los supermercados depende directamente de los niveles de consumo y, por lo tanto, de la situación macroeconómica del país y la provincia. Ésta incide directamente sobre la capacidad de compra de la población a través de los ingresos que ésta percibe, pero también indirectamente a través de sus expectativas. Si bien en menor medida que en el caso de la inversión empresarial u otros consumos de los hogares (v.gr. en bienes durables), las previsiones sobre la economía personal también tienden a condicionar la adquisición de bienes de consumo masivo, sobre todo de aquellos que no integran el grupo de los productos de primera necesidad. En tal sentido, un grupo de factores relevantes para explicar la evolución de las ventas de los supermercados comprende el nivel de actividad en la provincia, la situación del empleo, la trayectoria de los salarios y de los ingresos en general, la inflación, el acceso al crédito al consumo, etc.

Estas variables enumeradas de modo genérico, sin embargo, también pueden ser sectorizadas o desagregadas a fin de captar de modo más preciso su impacto, sobre todo a la luz de la distinción realizada en el apartado precedente respecto a los distintos tipos de supermercados existentes en la provincia y la demanda a la cual atienden. Por un lado, puede hacerse una distinción según la escala de la ciudad y más aún de las actividades económicas

que traccionan su economía. Si bien por su estructura productiva toda la provincia suele depender de la suerte de las producciones agroindustriales y rurales en general, el impacto de las mismas sobre el consumo tiende a ser mucho más importante y directo en las ciudades directamente vinculadas a tales actividades. En otras localidades más grandes, donde el peso de otros sectores de actividad (comercio, construcción, servicios profesionales, etc.) y del sector público (organismos del Estado nacional, provincial y municipal) resulta mayor, las repercusiones de la actividad agroindustrial pueden ser más difusas o dilatadas en el tiempo. El caso más destacado en este sentido es el de la capital provincial y su región suburbana, que es a la vez la región donde se observa la mayor concentración de población y de supermercados de la provincia. Dadas estas diferencias, un análisis más detallado de la trayectoria de los distintos sectores de actividad, el empleo que generan, los niveles salariales que registran, etc. permitiría tener una aproximación más ajustada a la evolución de la actividad de los supermercados en las distintas ciudades de la provincia.

En íntima relación con la cuestión de las actividades económicas predominantes en cada región, también deben considerarse las diferencias vinculadas a los estratos sociales urbanos y su grado de desarrollo en cada localidad. Como se analizó previamente, el consumo masivo puede estar fuertemente diferenciado cualitativa pero también cuantitativamente según clases y sectores sociales. Así, la evolución de variables macroeconómicas y de políticas públicas que afecten de manera dispar, y más aún opuesta, a distintas clases sociales en lo que respecta a riqueza e ingresos, también puede tener un efecto en los niveles de consumo y luego en la actividad de los supermercados. En tal sentido, puede decirse que en Entre Ríos, dado el escaso peso económico de los sectores de altos ingresos, todo proceso que afecte los ingresos de la población de clase media, media baja y baja –sobre todo de las áreas urbanas– tiende a reflejarse de manera significativa en las ventas de los supermercados. Como ejemplos de ello puede mencionarse a la devaluación monetaria, la inflación, la suba de las tarifas de los servicios públicos, y otro tipo de fenómenos que producen efectos riqueza e ingreso diferentes según la clase social a la cual se pertenezca.

En relación a la diferenciación social del consumo, también cabe hacer una mención a las elasticidades de las demandas respectivas, cuestión importante en contextos inflacionarios como los que vive el país desde hace varios años. Por un lado, al gastar porciones distintas de sus ingresos totales en los bienes que venden los supermercados, las distintas clases y sectores sociales tienden a ajustar sus niveles de consumo de distinta forma; en general,

puede decirse que la demanda sobre los supermercados de los sectores de mayores ingresos es más inelástica. Por otra parte, es esperable que la suba generalizada de precios tenga un efecto dispar sobre el nivel de actividad (volúmenes de venta) según cómo esté compuesta la oferta de bienes de cada supermercado; no impacta de igual manera en aquel negocio que se concentra en bienes de primera necesidad que en otro en cuya oferta tienen un peso importante los bienes “non food”⁶⁴. Sin embargo, si bien los productos de consumo más elemental vendidos por los supermercados –como los alimentos– suelen tener una demanda relativamente inelástica, esto sólo es así desde un punto de vista genérico. Una retracción del consumo también puede manifestarse en un desplazamiento cualitativo de la demanda de ciertos sectores o clases sociales hacia bienes sustitutos de otras marcas, las llamadas segundas o terceras marcas (Ablin, 2018). Estos procesos son más difíciles de captar que los que se expresan en variables cuantitativas, pero también deben ser considerados como determinantes de la demanda que afectan de manera dispar a los distintos supermercados, dadas las diferencias de surtido que los mismos ofrecen y las características socioeconómicas de sus clientes.

Dados estos factores vinculados a la demanda, la actividad, los ingresos y en definitiva la rentabilidad que obtienen los distintos supermercados que operan en la provincia dependen de la estructura empresarial de la oferta y de la posición que cada uno de ellos ocupa dentro de la misma. La clara segmentación interna existente en la oferta se asocia no sólo a una disparidad de las cuotas de mercado, sino también a esquemas de costos y estrategias de negocios muy diversos de un supermercado a otro, que repercuten a su vez en sus ingresos y su rentabilidad.

Dado que ya ha sido tratada en otro apartado, no será abordada aquí la cuestión de la localización y el surtido, que sin dudas incide sobre la porción de la demanda de bienes de consumo masivo que cada supermercado particular logra captar, tanto dentro del canal *self-service* como en relación a otros canales alternativos. Con respecto a la cuota de mercado, sin embargo, también puede hacerse otro tipo de distinción entre los supermercados, particularmente entre los independientes y los que pertenecen a las grandes cadenas nacionales. Éstas últimas captan una parte importante de la demanda y, sobre esta base, imponen los criterios generales de la competencia vía precios, la cual a su vez refuerza su predominio en el mercado. Como se dijo, estas cadenas concentran

⁶⁴ De acuerdo a las estimaciones de la entidad gremial de los grandes supermercados, la ASU, “el segmento de los alimentos, bebidas, tocador e higiene (...) representan entre el 70% y 80% de los ingresos brutos por ventas” en el caso de este tipo de empresas (Sticco, 2016).

más de la mitad de la participación de mercado a nivel nacional y puede decirse que “cuentan con todas las ventajas para seguir creciendo en un mercado que tiende a la hiperconcentración: locales multiformato para un público amplio, tarjetas de crédito y promociones bancarias, el acuerdo de los Precios Cuidados, ofertas de fin de semana, marcas (y producción) propias de una variada gama de artículos que pueden ofrecer a valores accesibles y un respaldo financiero que les permite realizar grandes inversiones” (Fraquela, 2017).

Entre las grandes cadenas nacionales se da una competencia de tipo oligopólica que, en aquellas ciudades más grandes donde tienen una inserción importante, condiciona fuertemente al resto de los supermercados en lo que respecta a su capacidad para fijar precios. En cambio, en las localidades donde las grandes cadenas no están presentes o sólo de manera marginal, el poder de mercado y luego el control sobre sus ingresos por parte de los supermercados locales tiende a ser mayor. En cualquier caso, las grandes cadenas nacionales controlan la parte sustantiva de las ventas supermercadistas de la provincia, por las cuales registran niveles de facturación acordes.

Otro conjunto de determinantes asociados a la oferta se vincula a la estructura de los costos, respecto a la cual cabe destacar algunos factores que también pueden introducir diferencias importantes en los esquemas de rentabilidad. El primero sin dudas es el del empleo. Las grandes cadenas nacionales y los supermercados locales de mayor dimensión dependen íntegra o fuertemente del empleo en relación de dependencia. En este sentido, al margen del tamaño de sus salones de ventas (que suele incidir en el grado de especialización del empleo) y los niveles de formalidad en sus contrataciones, están sujetos a una dinámica de costos laborales muy distinta a la de aquellos supermercados o autoservicios basados en la mano de obra familiar, donde el costo de oportunidad del autoempleo tiende a no ser contabilizado en términos económicos. Éste ha sido un aspecto particularmente decisivo en la competitividad y el desarrollo del supermercadismo chino en todo el país (Molinero, 2006).

En segundo lugar, la cuestión de la ubicación y la propiedad del inmueble en el cual funciona el salón de ventas también puede llegar a marcar diferencias en la estructura y dinámica de los costos. El precio de los inmuebles y luego de los alquileres difiere según el tamaño de la ciudad y, dentro de ella, según el barrio o la zona, lo cual también puede hacer una diferencia importante para aquellos supermercados que funcionan en locales alquilados respecto a los que utilizan inmuebles propios. Otra vez, sobre todo en el caso de las empresas familiares, el uso de los inmuebles propios suele no ser contabilizado en términos

económicos, determinando dinámicas de costos distintas en relación a otro tipo de supermercados. Las cadenas nacionales en general son propietarias de los inmuebles en los que funcionan sus hipermercados o sus grandes sucursales, algunos de los cuales construyeron ellas mismas oportunamente, o bien adquirieron junto con la absorción de supermercados preexistentes. Sin embargo, sobre todo en el último período, a partir de la estrategia de apertura de nuevas bocas de expendio del formato de proximidad, también han tendido a alquilar locales medianos a chicos, lo cual ha introducido cambios en sus estructuras de costos. La empresa Carrefour, por ejemplo, señaló en 2018 a ésta como una de las principales causas en su supuesta crisis de rentabilidad (Ablin, 2018; Casas, 2018). En cualquier caso, dadas las características de su inserción local, la cuestión del alquiler de locales por parte de las grandes cadenas sería un problema de escasa relevancia en la provincia. Probablemente exceptuando a Día, las cadenas nacionales serían en general propietarias de los inmuebles en los cuales funcionan sus sucursales entrerrianas.

En tercer término, el costo de los servicios públicos, y particularmente de la energía eléctrica, también podría estar constituyéndose en un factor de diferenciación relevante, en el marco de la acelerada actualización de las tarifas ocurrida en el período reciente⁶⁵. Como se mencionó, según representantes del sector, la energía eléctrica ha pasado a ser el segundo costo más importante de los supermercados después del laboral, al menos en el caso de las grandes cadenas (Casas, 2018). En este sentido, resultan significativos los niveles de consumo y las tarifas vigentes en cada región. Los primeros dependen de la escala y características del salón de ventas, por las necesidades de iluminación artificial, operación de las líneas de cajas, cantidad y potencia de los equipos de refrigeración de productos y de climatización del ambiente. Por su parte, los cuadros tarifarios suelen diferir, si bien no en su actualización sí en sus niveles, de acuerdo a la compañía proveedora (ENERSA y cooperativas locales de servicios públicos) y en menor medida a las tasas municipales que pudieran gravar el consumo.

Finalmente, si bien también hacen a la estructura de costos, por su particular significación en el negocio del *retail* o comercio minorista, las condiciones en las cuales se adquiere y los plazos en la que es pagada la mercadería que luego serán revendida al consumidor final constituyen un factor de diferenciación decisivo entre los supermercados que operan en la provincia.

⁶⁵ Se hace referencia aquí al impacto directo de las tarifas de los servicios públicos que, como se comentó previamente, también opera sobre el nivel de actividad y los ingresos de los supermercados por la vía del ingreso disponible para consumo de la población.

Las que corren con ventaja en este plano son sin dudas las grandes cadenas nacionales, que por el peso de su demanda pueden negociar directamente con las industrias, suprimiendo o internalizando la instancia de la distribución mayorista y rebajando por esa vía los costos de abastecimiento. Distintos estudios sobre las cadenas de valor agroalimentarias han destacado cómo las grandes empresas supermercadistas logran imponer condiciones a las industrias proveedoras (ver por ejemplo Teubal y Rodríguez, 2001 o Gutman y Lavarello, 2005). Tales imposiciones pueden incluir rebajas en los precios de los productos y/o su logística, lo cual luego les permite a los grandes supermercados sostener e incluso ganar clientes a partir de la competencia vía precios mediante diversas variantes que incluyen ofertas semanales o mensuales, promociones por cantidad (2x1, 3X2, segunda unidad con un descuento del 50%, 70% u 80%), tarjetas de beneficios (Club Día, Comunidad Coto, Mi Carrefour, etc.). También abarca a las llamadas marcas propias, mediante las cuales las grandes cadenas de supermercados ejercen una competencia con productos incluso de aquellas industrias que fabrican de manera tercerizada para ellas. Más importante aún resultan las condiciones de pago que estas cadenas pueden obtener en razón de su poder de negociación, las cuales habilitan un negocio de carácter financiero a partir de la divergencia entre los plazos en los cuales los productos son vendidos y cobrados al consumidor final y pagados a las industrias proveedoras.

Una situación análoga se registra en la relación de las grandes cadenas con las entidades bancarias, con las cuales suelen llegar a acuerdos en los que estas últimas cargan con una parte sustantiva del costo de las promociones bancarias, de gran difusión y relevancia en los últimos años. Tales promociones, en cualquier caso, benefician a unas y otras empresas a partir de la difusión de los medios de pago electrónicos, y en particular de las tarjetas de crédito. En efecto, las grandes cadenas atraen consumidores a partir de esas ventajas en el pago de las compras, mientras que los bancos fidelizan a sus clientes o captan a otros nuevos gracias a los beneficios especiales que ofrecen en el uso de sus productos. La cuestión de las promociones bancarias se ha vuelto un factor de diferenciación importante a favor de las grandes cadenas en los últimos años, a partir de la difusión del crédito al consumo (en general asociado a procesos de deterioro de los ingresos). A ello ha contribuido también la política desplegada por los gobiernos nacionales a través del Banco Nación, que en el caso de la provincia impactan particularmente a través de los empleados públicos nacionales, los jubilados de Anses y los beneficiarios de subsidios nacionales.

Íntimamente relacionada con la cuestión de las promociones bancarias está la del crédito al consumo que proveen las mismas cadenas de supermercados, que también da lugar a un negocio de carácter financiero que refuerza las ganancias provenientes de la actividad principal, a la vez que les permite fidelizar y retener a una parte de su clientela. De acuerdo al mencionado estudio de Faecys (2016) y a una revisión actualizada de fines de 2018, las 6 cadenas nacionales presentes en la provincia (Día, Carrefour, Vea, Walmart, Coto y Dar) ofrecen servicios financieros propios a través de tarjetas *ad hoc*.

La cuestión de la negociación directa con el eslabón industrial o de la producción primaria es en definitiva un factor de diferenciación clave en la estructura de rentabilidad de las grandes cadenas en relación a los supermercados independientes. Por lo general, éstos pueden condicionar en distinto grado a sus proveedores locales, eventualmente obteniendo de ellos rebajas de precios, plazos de pago, etc. Pero incluso los supermercados independientes más grandes de la provincia rara vez pueden negociar condiciones con las industrias que venden las marcas líderes, con las cuales suelen tener una relación mediada por los distribuidores mayoristas. La necesidad de pasar por el eslabón mayorista de hecho supone un recargo en los precios a los cuales los supermercados independientes adquieren la mercadería. Ambos aspectos tienen un reflejo directo en los precios que los supermercados independientes pueden cobrar por esos productos, en relación a los cuales sólo pueden hacer promociones a su propio costo. La relación con los distribuidores mayoristas, sin embargo, puede afectar de manera distinta a los supermercados independientes según su escala; los más grandes pueden llegar a obtener ciertas ventajas, sobre todo en las modalidades de pago, logrando cierta brecha temporal entre la venta de la mercadería y su pago. En cambio, los supermercados más pequeños no sólo son tomadores de precios sino que, por lo general, al pagar al contado la mercadería, también adelantan un capital que eventualmente podrán recuperar más adelante cuando concreten las ventas.

En lo que respecta a la relación con el eslabón mayorista y/o las industrias, entre los supermercados chinos habría habido un avance en los últimos años en el desarrollo de formas asociativas para implementar compras en escala (Molinero, 2006; Fraquela, 2017; América Retail, 2018)⁶⁶. Las experiencias de las redes o *pooles* de compras de los supermercardistas y autoservicistas de las ciudades de Victoria y de Concordia serían otros ejemplos locales de los intentos

⁶⁶ El referente del sector Miguel Calvete sostenía en mayo de 2017 que “si los chinos no se agrupan en cooperativas o *pooles* de compras, no pueden comprarle a las grandes industrias. Y encima lo hacen a través de distribuidores mayoristas, que remarkan entre 10 y 15 puntos. Eso no les ocurre a las grandes cadenas.” (Fraquela, 2017).

de los empresarios más pequeños por reducir sus costos de abastecimiento⁶⁷ (Pérez Mendoza, 2019).

Finalmente, la cuestión de la brecha temporal entre el pago de la mercadería y su venta amerita una mención particular al problema de la inflación. Como se dijo, ésta constituye un determinante de los ingresos del sector supermercadista por su efecto sobre la demanda; cuando la misma provoca un deterioro del poder adquisitivo de los ingresos, tiende a reducir los niveles de consumo, incluidos los bienes de consumo masivo. Pero la inflación también afecta a los supermercados y al comercio minorista en general por su efecto real sobre el flujo combinado de ingresos y egresos, impacto que puede ser muy dispar dependiendo justamente de la rotación del capital asociada a la gestión de los *stocks*. En este sentido, los supermercados que se abastecen pagando mayoritariamente al contado tienen motivos para trasladar rápidamente a los precios en góndola la evolución de sus costos de reposición; sin embargo, como esto puede recortar su demanda, muchas veces terminan combinando la actualización de los precios con una reducción de sus márgenes de rentabilidad. Por el contrario, para las grandes cadenas que pueden diferir el pago a proveedores, la inflación puede llegar a convertirse en una fuente de ganancias extra. En efecto, dado su poder de mercado, tienen condiciones para actualizar los precios al consumidor final aún sin haber pagado ellas mismas mayores costos⁶⁸.

En tal sentido, en los años recientes ha habido una fuerte polémica entre los representantes de las grandes cadenas, de los supermercados independientes y de los consumidores respecto a las responsabilidades empresarias en los procesos de formación de los precios, en particular de los alimentos básicos (ver por ejemplo Sticco, 2016; Informe Político, 2017). En cualquier caso, en contextos inflacionarios importantes como los que se vienen registrando en los últimos años, la estructura temporal combinada del desembolso de los pagos asociados al abastecimiento de mercadería y la percepción de los ingresos por ventas puede tener un impacto importante en la rentabilidad real, al margen de la evolución nominal de unos y otros.

⁶⁷ Estas redes de compra, que abarcan a una cantidad variable (cerca a la decena) de supermercados y autoservicios locales, nunca llegaron a constituirse en asociaciones empresarias en los términos de la Ley 9.393, sin embargo mantienen un funcionamiento irregular pero sostenido en el tiempo desde hace ya varios años (Pérez Mendoza, 2019).

⁶⁸ Este tipo de estrategia fue expresamente desmentida a fines de 2016 por la entidad gremial que representa a los grandes supermercadistas del país, la ASU. Mediante un estudio específico encargado a la consultora Abeceb procuró demostrar que la participación y la rentabilidad promedio de las grandes cadenas en la Argentina se encuentra bastante por detrás de los parámetros mundiales, que sus bocas de expendio registran en promedio precios menores a los de los supermercados y autoservicios independientes y que “los precios en las góndolas están altamente impactados (casi en un 80%) por los costos de insumos, producción, fletes, salarios e impuestos” (Sticco, 2016).

Expresión analítica

La descripción realizada respecto de los principales determinantes del nivel de actividad de los supermercados puede resumirse de modo analítico de la siguiente forma:

$$Y_s = f(I, \sim I)$$

Donde

Y_s : nivel de actividad o producto de los supermercados

I : ingreso real disponible de la población

$\sim I$: distribución funcional y por estrato social del ingreso real

Como se analizó, dentro de la distribución del ingreso entre las distintas clases y sectores sociales ($\sim I$) quedan contemplados los determinantes vinculados a la estructura social de la población en términos de su composición –relacionada a su vez con la estructura económica de la provincia y de cada localidad particular. Pero también las pautas culturales de consumo asociadas a cada estrato social, que se traducen en elasticidades de demanda directas y cruzadas diferentes para cada uno de ellos, cuestión que, como se vio, supone efectos dispares entre los supermercados según la amplitud, variedad y tipo de productos que cada uno ofrece.

Por su parte, los principales determinantes de los ingresos, y a través de ellos parcialmente también de la rentabilidad, pueden expresarse como sigue:

$$I_s = Y_s * P_s = f(EEs)$$

$$R_s = f(I_s, FDP_s)$$

Donde

I_s : ingresos de los supermercados

Y_s : nivel de actividad de los supermercados

P_s : precios de los productos vendidos por los supermercados

EEs : estructura empresarial de la oferta, los supermercados

R_s : rentabilidad de los supermercados

FDP_s : función de producción de los supermercados

De manera agregada, los ingresos de los supermercados (I_s) dependen del nivel de actividad del sector (Y_s) y de los precios de los productos que venden (P_s). En el último tiempo, de hecho, se ha vuelto particularmente relevante en esta actividad el proceso inflacionario que atraviesa el país desde hace ya varios años. Al margen de aumentar la facturación en términos nominales, incluso ante caídas en el nivel de actividad, como se señaló, la inflación afecta de manera muy dispar tanto los ingresos como los costos reales –es decir la rentabilidad

real– de los distintos supermercados según su escala y sus modelos y estrategias de negocios.

En tal sentido, puede considerarse como determinante fundamental de los ingresos percibidos a la estructura empresarial (EEs), que abarca las determinaciones vinculadas a la competencia al interior de la oferta, según la escala, los modelos y estrategias de negocios, y los poderes de mercado que cada empresa detenta dentro del sector. Esto afecta de manera directa la capacidad de cada firma de formar precios y de controlar parte de sus costos y, a través de ello, de apropiarse de excedentes de proveedores, clientes y entidades bancarias a través de ciertas estrategias comerciales y financieras.

Por su parte, la función de producción (FDPs) comprende las determinaciones vinculadas a la estructura de costos que enfrenta cada supermercado, la cual, como se acaba de señalar, también depende en parte de su escala y modelo de negocios, y por lo tanto de la estructura empresarial del sector. Las diferencias más importantes parecerían presentarse en lo que respecta a los costos laborales y a los financieros, que pesan de manera sustantiva en las estructuras de costos de los grandes y los pequeños supermercados, respectivamente. Pero también podrían darse diferencias relevantes en otros conceptos de los costos como los vinculados a los servicios públicos o a los alquileres de inmuebles.

6.2.4. Observabilidad.

Si bien hay algunas carencias importantes en materia de estadísticas o información detallada sobre la actividad supermercadista en Entre Ríos, principalmente sobre los supermercados locales de pequeña escala no incluidos en los relevamientos oficiales o gremiales; existen en términos generales buenos registros que permiten profundizar sobre la estructura y dinámica del sector y realizar un seguimiento de sus niveles de actividad, ingresos y rentabilidad.

Las principales fuentes de esta información son organismos públicos nacionales o provinciales, y en particular los especializados en estadísticas públicas, como el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (Indec), la Dirección General de Estadísticas y Censos de Entre Ríos (DGECE) y el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE) del Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación. En segundo lugar, resulta particularmente valiosa la información obrante en los sistemas de información de los organismos de administración tributaria, principalmente de la Administración Federal de

Ingresos Públicos (AFIP) y de la propia Administradora Tributaria de Entre Ríos (ATER). Pero también podría contemplarse la consulta a otros organismos estatales de política sectorial como la Secretaría de la Producción de Entre Ríos, la Dirección de Comercio Interior, la Secretaría de Energía de Entre Ríos y a través de la misma a Energía de Entre Ríos S.A., las Direcciones de Habilitaciones Municipales de la provincia, la Dirección General de Defensa del Consumidor y Lealtad Comercial de Entre Ríos, o el Consejo Provincial de Comercio Interior.

Entre los organismos privados se destaca la entidad gremial representativa de los empleados de comercio, la Federación Argentina de Empleados de Comercio y Servicios (Faecys), que suele producir informes específicos sobre el sector supermercadista, si bien de carácter irregular. También existen consultoras, agencias e investigaciones especializadas en temas relativos al supermercadismo en Argentina que pueden resultar relevantes a los fines de profundizar sobre la realidad del sector, entre las cuales se puede mencionar a las consultoras América Retail y The Nielsen Corporation, y a distintas producciones académicas de autores nacionales.

Finalmente, también podría recurrirse a las asociaciones y cámaras gremiales nacionales o provinciales de supermercados y autoservicios, que comprenden a la Asociación de Supermercados Unidos (ASU), la Federación Argentina de Supermercados y Autoservicios-Cámara Argentina de Supermercados (FASA-CAS), la Cámara de Autoservicios y Supermercados de Residentes Chinos en Argentina (Casrech), la Cámara Empresarial de Desarrollo Argentino y Países del Sudeste Asiático (Cedeapsa), la Cámara de Supermercadistas y Comerciantes Chinos (Cadecom), la Cámara Argentina de Distribuidores Mayoristas (Cadam), y en algunos casos también a Centros Comerciales municipales. Estas instituciones en principio no producen información pública de carácter sistemático sobre el sector en general o sobre sus asociados, pero suelen consignar datos relevantes en encuentros especializados o a través de la prensa. En tal sentido, podrían eventualmente proveer información sobre el sector a pedido o a partir de convenios con organismos de administración tributaria.

Sobre la base de estas consideraciones respecto a la información disponible, en el Anexo se presenta un listado de variables destinadas al análisis de la naturaleza y dinámica de la actividad de los supermercados en Argentina y en Entre Ríos, discriminadas y clasificadas según los criterios generales descriptos en el capítulo metodológico.

6.2.4.1. Variables de monitoreo.

La Encuesta de Supermercados y Autoservicios Mayoristas del Indec provee un conjunto de herramientas de seguimiento muy valiosas sobre la actividad de los supermercados en la provincia. Si bien en principio excluye a varias decenas de supermercados locales de menor escala que no forman parte de la muestra, el relevamiento capta la trayectoria comercial de las empresas y establecimientos que concentran el grueso de las ventas en la jurisdicción, por lo que los datos respectivos pueden considerarse estimaciones e indicadores parciales pero significativos sobre el nivel de actividad y los ingresos del sector en Entre Ríos. Una limitación del Informe mensual del Indec es que no desagrega las ventas a precios constantes por jurisdicción, lo cual impide tener una aproximación directa al nivel de actividad en la provincia. Sin embargo esta carencia podría suplirse deflactando las ventas a precios corrientes por el índice de precios al consumidor de la región pampeana relevado por el mismo organismo, y en particular por la división suya relativa a los precios de alimentos y bebidas no alcohólicas.

Con respecto a la estructura empresarial, el empleo y los costos laborales de los supermercados en Entre Ríos resultan de interés los registros estadísticos elaborados por el OEDE a partir de la información obtenida del Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA).

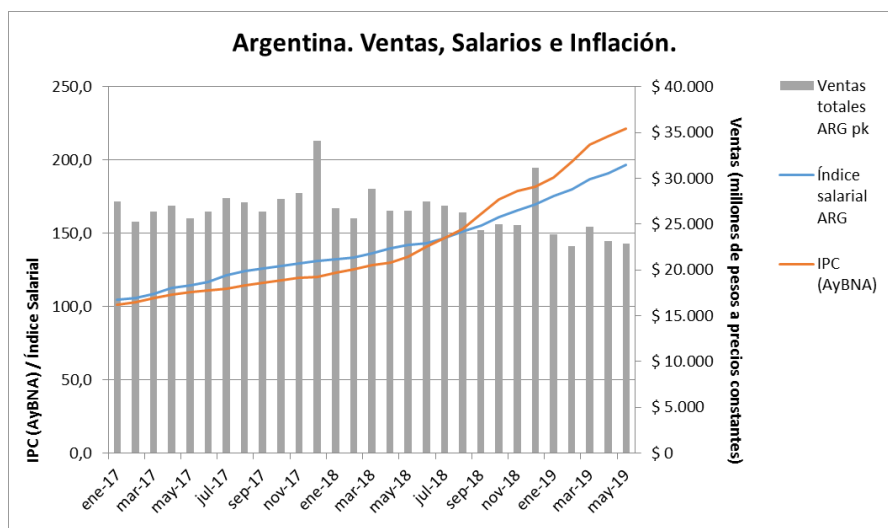
Sobre esta base, a continuación se describen las variables seleccionadas para el monitoreo de la actividad de los supermercados en la provincia de Entre Ríos.

1. Ventas totales en Supermercados a precios constantes (Bueno): relevamiento mensual proveniente de la Encuesta de Supermercados y Autoservicios Mayoristas del Indec que abarca a la totalidad de la muestra nacional. La medición a precios constantes lo vuelve un indicador relevante para aproximarse a la trayectoria del nivel de actividad en el ámbito de la provincia.

En la Gráfico 19 se muestra la evolución de las ventas totales a precios constantes en Argentina junto con las trayectorias de los precios de alimentos y bebidas no alcohólicas y de los salarios de la economía, relevados respectivamente por el Índice de Precios al Consumidor (IPC nacional) y el Índice salarial del Indec. Allí puede apreciarse claramente que, al margen de las variaciones estacionales, la tendencia a la caída en las ventas medidas a precios constantes (es decir, en cantidades) comienza cuando la evolución de los

salarios queda por detrás de la de los precios, es decir que hay una pérdida del poder adquisitivo del salario particularmente en lo que respecta a este segmento de bienes de consumo masivo. Esta trayectoria confirma la relevancia de los ingresos de la población, en particular de su parte asalariada, como determinante de la actividad de los supermercados.

Gráfico 19: Supermercados. Ventas reales, Salarios nominales e Inflación (Argentina).



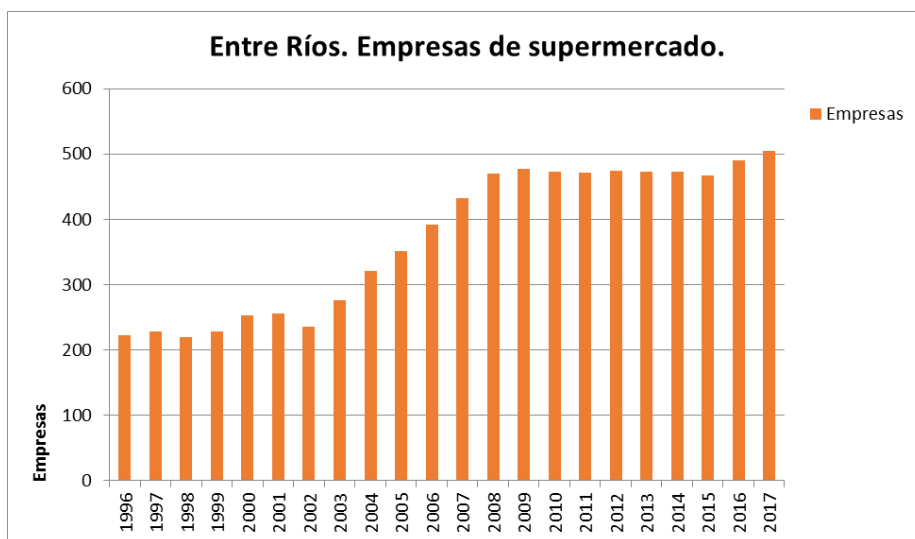
2. Índice de Precios al Consumidor Región Pampeana, división Alimentos y bebidas no alcohólicas (Muy Bueno): índice correspondiente al relevamiento mensual de precios realizado por el Indec a nivel nacional, por regiones y divisiones de productos y servicios. La consideración del IPC para la Región Pampeana, en la que se incluye a la provincia de Entre Ríos, y dentro de éste de la división “alimentos y bebidas no alcohólicas”, que constituye el principal rubro de comercialización de los supermercados; sirve como indicador de la evolución de los precios de los bienes vendidos en las bocas de expendio ubicadas en la provincia. En tal sentido, constituye una aproximación indirecta a los ingresos y la rentabilidad de los supermercados que operan en Entre Ríos.

3. Supermercados en actividad con empleo registrado (Regular): empresas privadas inscriptas en la actividad (5211 CIIU 3) y radicadas en Entre Ríos según el OEDE. Si bien omite a aquellas empresas que sólo cuentan con empleo informal, entre ellas las basadas en el autoempleo de un grupo familiar como es el caso de muchos supermercados pequeños de la provincia, puede considerarse una aproximación razonable a la cantidad de empresas de supermercados activas en el ámbito local. La periodicidad de la información es anual y la disponibilidad de la misma es regular, ya que es publicada con un importante rezago temporal. Sin embargo, sabiendo que la mayoría de las

empresas de supermercados sólo cuenta con una boca de expendio, este registro permite complementar en parte los datos provenientes de la Encuesta de Supermercados y Autoservicios Mayoristas del Indec que, como se consignó oportunamente, abarca fundamentalmente a las cadenas y a los supermercados uniboca de superficies medianas a grandes.

Le evolución de la cantidad de empresas del sector activas en la provincia es la que se muestra en la Gráfico 20. En los 21 años que abarca la serie se observa un importante incremento punta a punta de la cantidad de empresas, que más que se duplica, lo cual daría cuenta del desarrollo estructural del supermercadismo en la provincia en los últimos 20 años. Sin embargo, la evolución no es homogénea. Por un lado, se aprecia un aumento sostenido de la cantidad de empresas a partir de 2002 y hasta 2008, coincidente con la recuperación económica que vivió la economía nacional (y la entrerriana) luego de la larga depresión previa. Pero a partir de ese año, y en el marco de las dificultades que empezó a atravesar la economía argentina en el contexto de la crisis mundial de 2007-2008, se observa un estancamiento relativo en la cantidad de firmas activas en el sector. Esto estaría en consonancia con la situación de estancamiento económico de mediano plazo que atraviesa el país desde entonces, y la suerte de saturación de la oferta frente a una demanda poco dinámica que esto supondría para el sector.

Gráfico 20: Supermercados. Empresas (Entre Ríos).

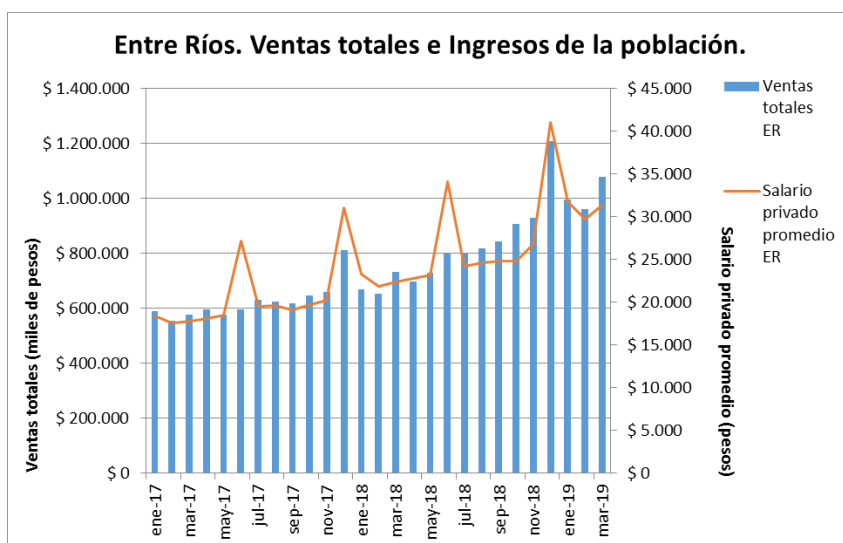


4. Ventas totales en Supermercados a precios corrientes (Muy Bueno): relevamiento mensual proveniente de la Encuesta de Supermercados y Autoservicios Mayoristas del Indec que abarca a la totalidad de la muestra provincial. Dado que es una medición a precios corrientes, resulta relevante para

aproximarse a la trayectoria no sólo del nivel de actividad, sino también de los ingresos percibidos por los supermercados en la provincia.

Como se aprecia en las Ilustraciones 21 y 22, al igual que a nivel nacional, las ventas totales a precios corrientes en Entre Ríos están altamente correlacionadas con la evolución de los ingresos de la población y de la inflación. En el primer caso (Gráfico 21) se toma como referencia de los ingresos la serie de salario registrado promedio pagado por el sector privado en la provincia relevada por el OEDE. Como se observa, la trayectoria relativa de ambas variables muestra una inflexión en el segundo semestre de 2018, vinculada a la pérdida del salario real que supuso la devaluación y la consecuente aceleración de la inflación, sobre todo en el segmento de los bienes de consumo masivo que predominan en la oferta de los supermercados. En este punto, la trayectoria que siguen las ventas corrientes de los supermercados a partir de entonces revela la inelasticidad relativa de la demanda de los productos que los mismos comercializan. La Gráfico 21 también pone de manifiesto que el cobro del medio aguinaldo de diciembre suele traducirse en un aumento relativo de las compras en supermercados asociadas a las fiestas de fin de año, cosa que no ocurre en junio, cuando el complemento salarial pareciera volcarse a otro tipo de gastos.

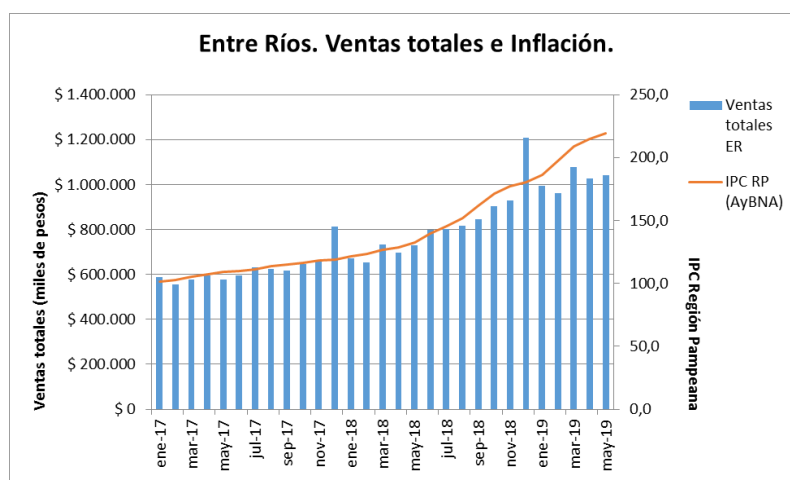
Gráfico 21: Supermercados. Ventas corrientes e Ingresos de la población (Entre Ríos).



La correlación entre las ventas totales a precios corrientes y el salario registrado promedio pagado por el sector privado en la provincia alcanza un 87%, mientras que el ajuste estadístico de las primeras respecto al segundo medido por el coeficiente R^2 llega al 75%, lo cual avalaría la significación de los ingresos de la población, sobre todo de aquella porción mayoritaria que es la asalariada, como determinante de la evolución de las ventas de los supermercados.

Lo dicho sobre el deterioro del poder adquisitivo del salario puede apreciarse alternativamente en la Gráfico 22, donde se advierte cómo, a partir de la fuerte devaluación de 2018, la inflación en la división alimentos y bebidas no alcohólicas se despega de la evolución de las ventas totales medidas a precios corrientes, dando cuenta indirectamente de una caída en las ventas medidas a precios constantes.

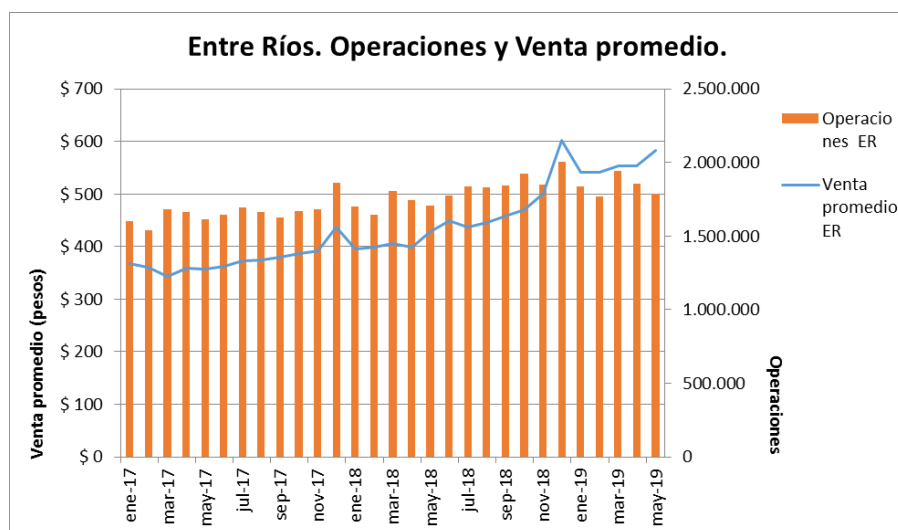
Gráfico 22: Supermercados. Ventas corrientes e Inflación (Entre Ríos).



5. Cantidad de operaciones en Supermercados (Muy Bueno): relevamiento mensual proveniente de la Encuesta de Supermercados y Autoservicios Mayoristas del Indec que abarca a la totalidad de la muestra provincial. Constituye un indicador del nivel de actividad de los supermercados localizados en la provincia desde el punto de vista de la frecuencia promedio de concurrencia a las bocas de expendio.

La cantidad de operaciones en supermercados desde enero de 2017 es la que muestra la Gráfico 23. Allí se advierte alternativamente el pico estacional que se produce en las compras en supermercados en el mes de diciembre, asociado a las fiestas de fin de año. Asimismo, comparada esta serie con el valor promedio de cada venta se advierte que a partir del segundo semestre de 2018 se producen dos procesos simultáneos: la cantidad de operaciones continúa en términos generales su tendencia creciente y, al mismo tiempo, el gasto promedio por operación comienza a aumentar de manera más acelerada. Esta combinación estaría reflejando una adaptación de los consumidores a la situación de los ingresos en los términos descriptos previamente: por un lado, *ceteris paribus*, la inflación lleva necesariamente a un aumento del gasto nominal promedio por operación, pero la caída del poder adquisitivo también conduce a realizar compras más frecuentes de menor tamaño (en términos reales).

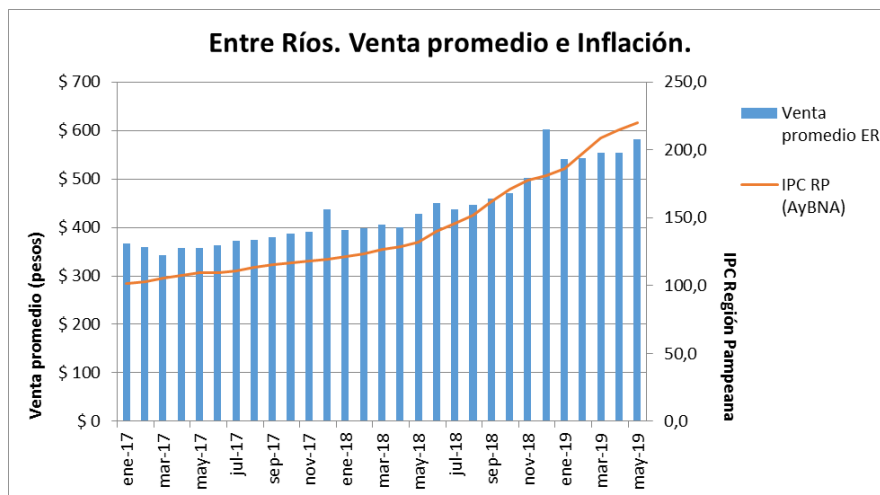
Gráfico 23: Supermercados. Operaciones y Venta promedio (Entre Ríos).



6. Valor promedio de la venta en Supermercados (Muy Bueno): relevamiento mensual proveniente de la Encuesta de Supermercados y Autoservicios Mayoristas del Indec que abarca a la totalidad de la muestra provincial. Constituye un indicador del nivel de actividad y los ingresos de los supermercados de la provincia desde el punto de vista del gasto promedio por operación.

La Gráfico 24 muestra alternativamente lo dicho respecto al deterioro pronunciado del poder adquisitivo de los salarios que se produce a partir del segundo semestre de 2018. Mientras en los meses previos el valor de la compra promedio tiende a crecer *pari passu* la inflación, exceptuando la estacionalidad asociada al fin de año y las vacaciones, a partir de la devaluación y la aceleración de la inflación en el rubro de alimentos y bebidas no alcohólicas, el ticket promedio continúa incrementándose pero no al mismo ritmo, lo cual resulta indicativo de una caída en el valor de la compra promedio medida a precios constantes.

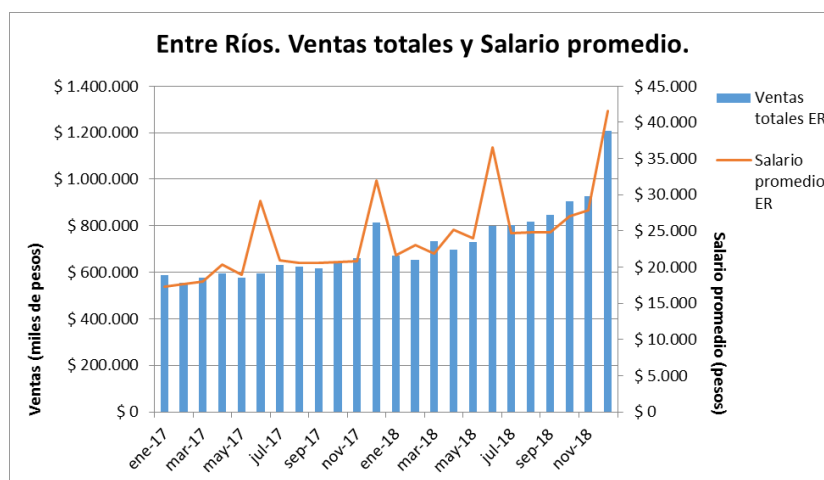
Gráfico 24: Supermercados. Venta promedio e Inflación (Entre Ríos).



7. Remuneración promedio de los trabajadores registrados (Muy Bueno): información mensual proveniente del OEDE y correspondiente a la remuneración promedio pagada en la provincia de acuerdo al convenio colectivo vigente para el sector (5211 CIIU 3). Su publicación está disponible en tiempo y forma, por lo que constituye un buen indicador de uno de los principales costos variables de la actividad e, indirectamente a través de ello, de la rentabilidad sectorial.

La Gráfico 25 compara la evolución de las ventas totales a precios corrientes de los supermercados en Entre Ríos con el salario promedio pagado al personal ocupado en el sector. Aquí puede verse que en los meses de junio suele producirse un desajuste en la trayectoria de los ingresos y los costos laborales, ya que el pago del medio aguinaldo no va acompañado de un aumento de las ventas como ocurre en diciembre.

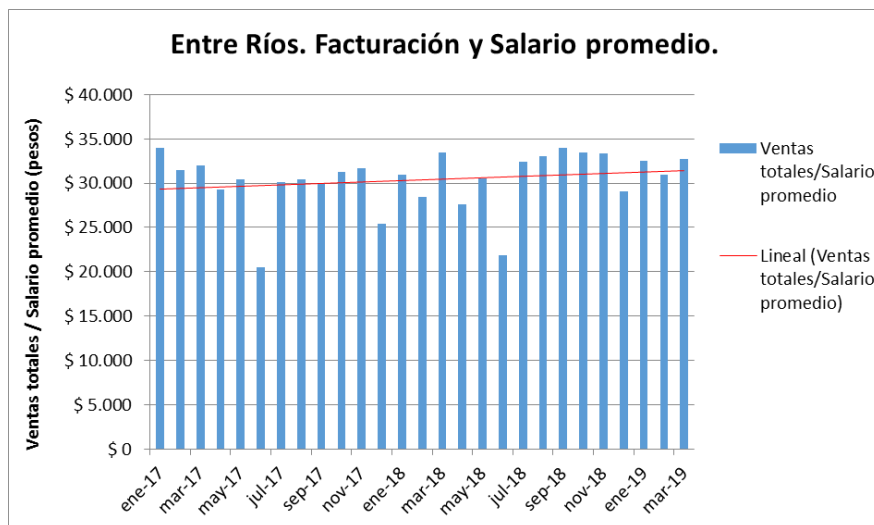
Gráfico 25: Supermercados. Ventas corrientes y Salario nominal promedio del sector (Entre Ríos).



Por lo demás, ya que se trata de un promedio, la evolución de la serie de salarios combina los efectos de los aumentos nominales negociados por convenio con la cantidad de personal empleado que, como se dijo se redujo durante 2018 y también durante 2019. En tal sentido, el esquema revela una de las estrategias adoptadas por las empresas para hacer frente al estancamiento de las ventas reales: procurar mantener el costo laboral en línea con la facturación. En este cuadro, la trayectoria de ambas variables durante el segundo semestre de 2018 indica que la devaluación y la aceleración de la inflación habrían producido en términos generales una mejora en el balance de los supermercados, haciendo que sus ventas crezcan por encima de su costo laboral promedio (en este caso representado por el salario promedio pagado en el sector).

Lo dicho puede apreciarse más claramente en la Gráfico 26, que muestra cómo fue evolucionado la proporción de las ventas totales en relación al salario promedio pagado por los supermercados en Entre Ríos.

Gráfico 26: Supermercados. Facturación y Salario nominal promedio del sector (Entre Ríos).



6.3. Comercio Electrónico.

6.3.1. Naturaleza y alcance.

Desde el cambio de siglo, las compras en línea se han disparado a medida que el acceso a Internet ha llegado a todos los rincones del mundo y los teléfonos inteligentes se han convertido rápidamente en una parte intrínseca en las vidas de miles de millones de personas. En este marco, el comercio electrónico está reconfigurando el mercado minorista global.

A los fines del presente estudio, resulta necesario en primera medida intentar conceptualizar y caracterizar lo que constituye “comercio electrónico”.

En el documento de divulgación “Comercio Electrónico: conceptos y reflexiones básicas”, elaborado por Gerardo Gariboldi (1999) para el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), se define al comercio electrónico como “toda transacción comercial (producción, publicidad, distribución y venta de bienes y servicios) realizada por personas, empresas o agentes electrónicos a través de medios digitales de comunicación, en un mercado virtual que carece de límites geográficos y temporales”.

Por otra parte, Laudon y Traver (2013) sostienen que el comercio electrónico es el uso de *internet* y la *web* para hacer negocios. Se enfoca en las transacciones habilitadas de manera digital entre las organizaciones e individuos. Dichas transacciones incluyen todas las actividades mediadas por la

tecnología digital e implican intercambio de valores a cambio de productos y servicios.

En ambas definiciones, queda en evidencia la importancia del uso de las tecnologías digitales como medio necesario para el desarrollo de esta nueva modalidad de comercio. Dichas tecnologías presentan algunas características destacadas que ayudan a comprender el motivo de su importante expansión, a saber:

- Ubicuidad: están disponibles casi en todas partes, en todo momento. Esto hace que el mercado no se limite a un espacio físico y permite hacer compras desde un escritorio, en la casa, en el trabajo, o incluso desde el automóvil, mediante el comercio electrónico móvil. El resultado es un mercado virtual (*marketspace*), es decir, un mercado que se extiende más allá de los límites tradicionales y no se limita a una ubicación temporal y geográfica. Desde el punto de vista del consumidor, la ubicuidad reduce los costos de transacción –los costos de participar en un mercado.
- Alcance global: las tecnologías permiten trascender las fronteras nacionales. El mercado virtual incluye a miles de millones de clientes y millones de negocios potenciales en todo el mundo. En consecuencia, extienden el alcance de los participantes en el mercado, esto es, la cantidad de usuarios o clientes que un negocio de comercio electrónico puede captar.
- Estándares universales: una característica notablemente inusual de las tecnologías del comercio electrónico es que los estándares técnicos de Internet, y por tanto los estándares técnicos para llevar a cabo el comercio electrónico, son estándares universales: son compartidos por todos los países del mundo. Esta situación, reduce considerablemente los costos de entrada en el mercado –el costo que deben pagar los comerciantes por introducir sus bienes al mercado. Al mismo tiempo, para los consumidores, los estándares universales reducen los costos de búsqueda –el esfuerzo necesario para encontrar productos adecuados. Y al crear un solo mercado virtual global, en el que los precios y las descripciones de los productos se pueden mostrar en forma económica para que todos los vean, la búsqueda de precios es más simple, rápida y precisa.
- Personalización y adecuación: la tecnología permite entregar mensajes personalizados a individuos y grupos. La personalización de los mensajes de comercialización y la adecuación de

productos y servicios se basan en las características individuales de los usuarios.

Continuando con el análisis, resulta de interés identificar la naturaleza de los bienes o servicios que pueden ser comercializados mediante el canal electrónico. En tal sentido, resulta útil distinguirlos según la naturaleza de los mismos y la forma en que se realiza su producción o se presta el servicio en cuestión (Gariboldi, 1999):

a) Los bienes y servicios digitalizables son aquellos que pueden ser comercializados integralmente de manera digital. Lo que los diferencia de los no digitalizables es la posibilidad de ser distribuidos a través de este medio.

Constituyen el caso más extremo de comercio electrónico, ya que el productor puede hacer llegar su producto directamente al consumidor prescindiendo de cualquier forma de intermediación. Los bienes y servicios viajan a través de la red de un lugar a otro del planeta, atravesando fronteras y jurisdicciones incluso sin que sus movimientos puedan ser percibidos, registrados o controlados.

A modo de ejemplo, podemos citar: *software, libros, música, servicios bancarios, ventas de entradas, compras de pasajes*, entre otros.

b) Los bienes y servicios no digitalizables son aquellos que no pueden ser distribuidos digitalmente; el proceso de comercialización puede llevarse a cabo por la red, pero no puede concluirse por este medio debido a una imposibilidad física.

Este tipo de bienes y servicios tiene la particularidad de poder comercializarse tanto en el canal tradicional como en el electrónico. Muebles, calzados, alimentos, y servicios de cadetería constituyen algunos ejemplos.

Por otra parte, existen diferentes tipos de comercio electrónico que se distinguen entre sí por la naturaleza de la relación mercantil –quién le vende a quién. Asimismo, el comercio electrónico social, el móvil y el local pueden considerarse subconjuntos dentro del comercio electrónico.

El tipo de comercio electrónico que se analiza con más frecuencia es el de “Empresa a Consumidor” (B2C), categoría en la que se incluyen a los negocios en línea que venden a consumidores finales, independientemente del producto o servicio que comercialicen.

El comercio electrónico de “Empresa a Empresa” (B2B) incluye a todos los negocios *on-line* cuyos participantes son solo empresas. Aquí encontramos los vínculos comerciales que se crean entre fabricantes y mayoristas, fabricantes

y minoristas (cuando se produce desintermediación), y también los que existen solamente entre mayoristas y minoristas

Finalmente, en el comercio electrónico de “Consumidor a Consumidor” (C2C) son los compradores finales (sin ser empresas) los que establecen la relación comercial en Internet. El ejemplo más claro es aquel en donde una persona le vende un producto o servicio a otra a través de un sitio de subastas electrónicas (tipo Mercado Libre). Este tipo de venta origina una comisión pagada a la plataforma *on-line* donde se realiza la venta.

Por otra parte, con respecto a los nuevos tipos de comercio electrónico, actualmente pueden distinguirse las siguientes modalidades:

- Comercio electrónico social, es aquel que se hace posible mediante redes sociales y relaciones sociales en línea (tipo *Facebook*)
- Comercio electrónico móvil (*m-commerce*): aquel que involucra el uso de dispositivos móviles para realizar transacciones en la *web*.
- Comercio electrónico local: es una forma de comercio electrónico que se enfoca en atraer clientes a partir de la ubicación geográfica real.

En este punto, resulta interesante plantear una diferenciación de las empresas que participan en el comercio electrónico en función del lugar (físico o virtual) en donde realizan sus principales operaciones comerciales. Con base en este criterio se pueden distinguir los siguientes tipos:

a) Empresas “Click & Mortar” (clic y cemento): son aquellas que tienen una red extendida de locales comerciales y además algún tipo de presencia en Internet, ya sea institucional, comercial o bien un *e-business*. Algunas dimensiones comerciales son digitales. A modo de ejemplo, podrían citarse a las cadenas de supermercados o de electrodomésticos.

b) Empresas “Punto Com”: son aquellas nacidas en Internet, con presencia y operaciones en la red y que no tienen ningún local comercial físico. Todas sus dimensiones comerciales son digitales. Despegar, Booking, Netflix, etc. son algunas de las más conocidas.

Las fuentes de ingresos en el comercio electrónico son variadas, e incluyen tanto las tradicionales de la actividad comercial en general como otras específicas de esta modalidad. En tal sentido, a continuación se presenta una breve descripción de las fuentes de ingresos más importantes:

1. Venta tradicional de productos y servicios

Existen algunas variantes de acuerdo con el tipo de vendedor y su ubicación en la cadena de abastecimiento. En el caso de un fabricante, su ingreso proviene del margen aplicado sobre el costo de fabricación del producto o servicio. Los mayoristas y minoristas, por su parte, aplican un porcentaje fijo (por ejemplo 10%) o un monto fijo de dinero (por ejemplo \$10) sobre el costo de adquisición.

2. Comisiones por venta o intermediación

En el caso de los intermediarios electrónicos del tipo *e-marketplace* (mercados electrónicos), lo habitual es que al vendedor o al comprador se le aplique un porcentaje sobre el monto de la operación negociada en concepto de comisión. Ejemplo de esta modalidad de cobro es la que realiza Mercado Libre (www.mercadolibre.com.ar).

3. Ingresos por modelo publicitario

La venta de espacios publicitarios electrónicos es una de las más importantes fuentes de ingresos para muchas empresas *on-line*, especialmente para buscadores del tipo Google o Yahoo. Un anunciante puede contratar directamente con el sitio web de su interés o puede acudir a un *broker* virtual de publicidad. Si se toma como ejemplo un anunciante que comercializa automóviles, en el primer caso le paga directamente a un medio periodístico *on-line* (por ejemplo, www.lanacion.com.ar) para que aparezca su *banner* publicitario en el suplemento de Autos. En el segundo caso, el anunciante contrata con una empresa publicitaria digital (por ejemplo, www.google.com) para realizar una campaña publicitaria en su buscador de Internet y en sitios de contenidos relacionados (por ejemplo, www.deautos.com, www.demotores.com.ar y www.autofoco.com). En ambas situaciones, el modelo de precios puede adoptar las siguientes formas:

- *Sponsorship*: el anunciante esponsorea un sitio determinado y paga por un espacio fijo y el tiempo pactado.
- Costo por mil impresiones (CPM): es el modelo tradicional; el anunciante paga por cada mil impresiones (en este caso, vistas del anuncio).
- Costo por clic (CPC): sólo se cobra el precio pre-negociado cuando el usuario interesado hace clic en el anuncio e ingresa al sitio. Esto es independiente de si el anuncio se publica en la red y es visto por los usuarios.
- Costo por acción (CPA): el anunciante paga solamente por los usuarios que realizan una acción específica ya convenida. Por ejemplo, si el sitio publicitario envía a un usuario interesado al sitio promocionado y efectúa una compra, se puede cobrar una comisión sobre la venta realizada.

- Monto fijo por enviar referenciados: el anunciante paga un monto fijo (diario, semanal o mensual) para recibir referenciados desde el sitio publicitario. No hay mínimos ni máximos en la cantidad de referenciados, lo importante es el plazo de tiempo.

4. Venta de licencias y suscripciones

Las empresas basadas en el modelo de *Software as a Service*⁶⁹ (SaaS) o software como servicio permiten utilizar aplicaciones de software alojadas en la web a cambio de una licencia de uso. Sales Force (www.salesforce.com) ofrece un completo sistema de administración de las relaciones con el cliente⁷⁰ (CRM, por sus siglas en inglés) construido sobre el modelo *Cloud Computing*. Otras empresas venden suscripciones a contenidos específicos o información valiosa. Es el caso de algunos periódicos digitales que ofrecen una suscripción para acceder a contenidos *premium* o bien a bases de datos históricas. O de la empresa Veraz (www.veraz.com.ar), que posee servicios de suscripción para acceder a informes comerciales y crediticios de personas físicas y jurídicas de Argentina.

5. El modelo Freemium

Este término proviene de la unión de dos palabras, Free (gratuito) y Premium (selecto), y según su creador, Fred Wilson, identifica a las empresas que ofrecen un servicio básico en forma gratuita para favorecer su difusión y luego cobran por una versión mejorada que ofrezca mejores prestaciones. Es un modelo ampliamente difundido en la comercialización de software, cuando se ofrece de manera gratuita una versión “demo” con funciones limitadas o por un período de evaluación determinado, pero se establece un precio para la versión completa.

Dadas estas generalidades sobre el comercio electrónico, resulta relevante en este punto realizar una caracterización sobre los principales aspectos de su desarrollo en el ámbito del país y sobre el mercado argentino.

En tal sentido, conforme las estimaciones de la Subsecretaría de Programación Microeconómica dependiente del Ministerio de Hacienda de la

⁶⁹ Es un modelo de distribución de software en el que tanto el software como los datos manejados son centralizados y alojados en un único servidor externo a la empresa contratante. El acceso al software y todos sus datos a través de un navegador web desde cualquier ordenador.

⁷⁰ Laudon y Traver (2013) lo definen como “un depósito de información de los clientes que registra todos los contactos de un cliente con una empresa (incluyendo los sitios web) y genera un perfil del cliente, el cual está disponible para cualquier integrante de la empresa que necesite conocer al cliente”

Nación, el comercio electrónico en la Argentina representó para el año 2016 el 7,6% del Valor Bruto de Producción (VBP) del total del sector Comercio⁷¹.

De acuerdo a la información brindada por la Cámara Argentina de Comercio Electrónico (CACE) la evolución de las ventas anuales del canal *e-commerce* en los últimos 6 años ha sido la siguiente (Tabla 10):

Tabla 10: Comercio Electrónico. Ventas efectuadas por comercio electrónico (Argentina, periodo 2013-2018).

Año	Ventas (en millones de pesos)	Tasa de Crecimiento
2013	\$ 24.800	
2014	\$ 40.100	62%
2015	\$ 68.486	71%
2016	\$ 102.700	50%
2017	\$ 156.300	52%
2018	\$ 229.760	47%

Fuente: Cámara Argentina de Comercio Electrónico.

Resulta evidente que el canal *e-commerce* viene creciendo a pasos muy significativos en nuestro país, a tasas muy superiores a la del crecimiento de los precios hasta 2017, lo cual habla de una expansión real de las ventas bajo esta modalidad. Para el año 2018, la tendencia es menos clara, dado que el crecimiento nominal es similar a la evolución de los precios, sin embargo este canal de venta evidencia un comportamiento sensiblemente mejor que el tradicional para dicho período.

A partir del año 2015, la CACE publica además del monto de venta anual, la cantidad de órdenes de compra efectuadas a lo largo del año. En el 2015 se registraron unos 38 millones de órdenes, creciendo un 23% en 2016, y un 28% en 2017.

Con respecto a su impacto territorial, sólo es posible conocer el alcance del comercio electrónico por grandes zonas del país, no así por provincias (Tabla 11). Conforme la información proporcionada por la CACE, la desagregación del monto de ventas totales anuales se distribuye regionalmente de la siguiente forma:

⁷¹Subsecretaría de Programación Microeconómica-Ministerio de Hacienda de la Nación; Informe de Cadenas de Valor. Noviembre de 2017.

Tabla 11: Comercio Electrónico. Ventas por zona geográfica (AMBA, Centro, Litoral, NOA, Cuyo y Patagonia- Periodos 2016, 2017 y 2018).

ZONA / AÑO	2016	2017	2018
AMBA	44%	39%	37%
CENTRO	30%	32%	35%
LITORAL	8%	11%	11%
NOA	7%	6%	6%
CUYO	5%	5%	4%
PATAGONIA	6%	6%	7%

AMBA: Área metropolitana de Buenos Aires. CENTRO: Buenos Aires, Córdoba y La Pampa. LITORAL: Chaco, Corrientes, Entre Ríos, Formosa, Misiones y Santa Fe. NOA: Catamarca, Jujuy, La Rioja, Salta, Santiago del Estero y Tucumán. CUYO: Mendoza, San Juan y San Luis. PATAGONIA: Chubut, Neuquén, Santa Cruz, Río Negro y Tierra del fuego.

Fuente: Cámara Argentina de Comercio Electrónico.

En todos los mercados del mundo las categorías como viajes, entretenimiento (libros, música, eventos) y productos durables (moda, móviles, electrónicos) son las principales vías de ingreso de los consumidores al mundo del comercio electrónico⁷². Después de dos décadas de venta en línea, las mismas han alcanzado mayor penetración y frecuencia de compra que muchas categorías de consumo masivo.

El desempeño de las ventas en línea de las distintas categorías ha evolucionado de manera similar en los mercados de todo el mundo. Las que presentan mayor penetración (por ejemplo productos durables) son comparables en todas las regiones, aunque en diferentes niveles según los factores de desarrollo del mercado. En los mercados que actualmente transitan las primeras etapas de desarrollo, como América Latina, África/Medio Oriente y partes del Sudeste Asiático, se continúa incrementando la penetración de categorías como servicios, entretenimiento y productos durables, mientras que en los mercados más estables y desarrollados en materia de comercio electrónico se registra una mayor frecuencia de compra por este canal incluso en categorías de consumo masivo.

Para el caso argentino, y conforme el informe anual elaborado por la CACE para el año 2018, el desagregado de las ventas por rubros fue el siguiente (Tabla 12):

⁷²Company, N. (2018). Comercio Conectado.

Tabla 12: Comercio Electrónico. Ventas por Rubro en Argentina para el año 2018.

Rubro	Ventas Anuales 2018 (\$M)	Participación
Pasajes y Turismo	60.660	26%
Equipos y accesorios de audio/imagen. consolas, TI y telefonía	27.175	12%
Artículos para el hogar (muebles, decoración)	20.348	9%
Alimentos, bebidas y artículos de limpieza	19.709	9%
Electrodomésticos (línea blanca y marrón)	13.492	6%
Deportes	8.560	4%
Cosmética y Perfumería	6.154	3%
Entradas espectáculos y eventos	6.150	3%
Accesorios para autos, motos y otros vehículos.	5.973	3%
Indumentaria (no deportiva)	5.572	2%
Infantiles	5.460	2%
Materiales y herramientas de construcción	3.354	1%
Artículos de oficina	3.088	1%
Otros	27.339	12%
C2C	16.726	7%

Fuente: Cámara Argentina de Comercio Electrónico.

Esta distribución da cuenta de que, si bien en el país predominan las características propias de las economías emergentes a nivel global (turismo y durables ocupan los primeros lugares), también se destaca la participación del rubro “Alimentos, bebidas y artículos de limpieza”, que aparece en cuarto lugar y además ha tenido un crecimiento interanual muy por encima de la media (39% respecto a 2017 y 137% respecto de 2016). Esto estaría marcando que el mercado argentino está avanzando a paso firme también en el ámbito de las categorías de consumo masivo.

Un aspecto saliente en la trayectoria temporal del *e-commerce* es la existencia de “fechas especiales” que se repiten año a año y se caracterizan por

ser los períodos de mayores niveles de ventas a través de este canal. Dichos eventos son impulsados en nuestro país por la Cámara Argentina de Comercio Electrónico a los fines de promover las ventas en línea, y sus números vienen creciendo de forma sostenida año tras año. La CACE dispone de una página de Internet propia para cada evento, donde las empresas socias que participan del mismo en cada caso ofrecen promociones y descuentos exclusivos en sus productos y servicios.

A continuación se presentan los datos informados respecto a las fechas especiales para el año 2018:

- *Cibermonday* (mes de octubre): se registraron ventas por \$10.236 millones de pesos y 2.46 millones de transacciones en 3 días.
- *Hot Sale* (mes de mayo): se informó una facturación de \$4.548 millones y 1.68 millones de órdenes de compra en 3 días.

Asimismo, existen otras fechas del año que también son identificadas en el canal por su importante nivel ventas. El sitio Tienda Nube, en su informe anual 2017⁷³, identifica además de los eventos ya nombrados, y en orden de importancia, las siguientes fechas:

- Navidad (diciembre)
- *Blackfriday* (noviembre)
- Día de la Madre (octubre)

Respecto a los medios de pago (Tabla 13), y en consonancia con los números observados a nivel mundial, en los últimos años se viene evidenciando una consolidación del proceso de bancarización para el pago de las ventas realizadas por este canal. Según lo informado por la CACE para el año 2018, el 78% de la facturación se abonó con tarjeta de crédito, el 7% con tarjeta de débito, el 4% con billetera electrónica y el saldo restante se pagó en efectivo (al retirar o recibir el producto) o a través de los servicios de empresas como Rapipago o Pago Fácil.

⁷³ Tienda NUBE; *Informe anual sobre comercio electrónico: Resultados del ecommerce en 2016 y perspectivas para 2017*.

Tabla 13: Comercio Electrónico. Medios de pago de las ventas por comercio electrónico como porcentaje del total (Periodo 2014-2018).

Año	% de Ventas Anuales por medio de pago	
	Tarjeta de Crédito / Débito / Billetera Electrónica	Efectivo y otros
2014	60%	40%
2015	80%	20%
2016	88%	12%
2017	93%	7%
2018	89%	11%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de CACE.

6.3.2. Principales actores.

Dada la descripción previa, pueden identificarse los siguientes actores:

- Empresas proveedoras de bienes y servicios no digitalizables.

Son empresas cuyo proceso de comercialización puede llevarse a cabo por la red, pero no puede concluirse por este medio debido a una imposibilidad física. Son firmas que tienen la particularidad de poder operar tanto en el canal tradicional como a través del comercio electrónico.

Conforme la información suministrada por la CACE, podemos identificar proveedores de bienes durables (tecnología, artículos para el hogar, electrodomésticos, indumentaria, accesorios y repuestos para automóviles y motos) y proveedores de bienes de consumo masivo (alimentos, bebidas y artículos de limpieza).

Respecto a los primeros, es posible que los mismos se encuentren localizados tanto dentro como fuera de la jurisdicción de la provincia. A modo de ejemplo podrían citarse las cadenas nacionales de electrodomésticos (con asiento en la jurisdicción en su mayoría) o grandes compañías proveedoras de indumentaria como el caso Adidas (sin asiento físico en la provincia).

En lo que hace a los productos de consumo masivo, la inmediatez en el uso de los mismos suele requerir una proximidad física que garantice una pronta entrega, lo cual conlleva que los proveedores respectivos deban tener asiento

físico en la provincia. A modo de ejemplo podría citarse la venta *on-line* de alimentos, bebidas y productos de limpieza, con posterior entrega a domicilio o retiro en sucursal, por parte de Walmart, por ahora la única de las grandes cadenas de supermercados con presencia física local que comercializa este tipo de productos por el canal electrónico en la provincia. Tanto Walmart como las restantes cadenas de supermercados nacionales sí venden por vía electrónica en Entre Ríos bienes durables, con entrega o retiro más diferido en el tiempo, ya que por lo general los productos deben ser trasladados desde depósitos ubicados en otras jurisdicciones como la Ciudad Autónoma de Buenos Aires o la provincia de Buenos Aires.

- Empresas proveedoras de bienes y servicios digitalizables.

Son empresas que tienen la característica de poder producir, comercializar y distribuir incluso a nivel minorista sus bienes o servicios exclusivamente a través de la *web*. En este caso, los productos viajan de un lugar a otro a través de Internet, pudiendo atravesar fronteras nacionales y provinciales sin mayores limitaciones.

Aquí es posible identificar a una gran cantidad de proveedores de características globales, muchos de ellos sin asiento territorial ni residencia ni siquiera en el país. Empresas como Spotify, Facebook, Despegar, Netflix o Mercado Libre son algunos ejemplos.

6.3.3. Principales determinantes de la actividad.

Dado que no se trata de un sector de actividad en sí mismo, sino de una modalidad comercial en proceso de expansión e instalación, en relación a lo cual la provincia de Entre Ríos probablemente registre un rezago respecto a otras jurisdicciones del país; entre los determinantes del nivel de actividad del comercio electrónico en la provincia continúan teniendo un peso preponderante ciertas condiciones de carácter estructural vinculadas a las posibilidades tecnológicas y físicas de implementar la venta electrónica en tiempo y forma.

Por tal motivo, a los fines de conocer la realidad de esta modalidad de comercio en lo que ella involucra a Entre Ríos, a los determinantes generales y particulares que rigen la oferta y la demanda de los distintos bienes y servicios involucrados (que no serán reseñados en este informe debido a su amplitud y variedad); es necesario agregar aquellos vinculados específicamente a la instrumentación práctica de la actividad comercial por la vía del canal electrónico.

En principio, la trayectoria del comercio electrónico en la coyuntura debería seguir las mismas tendencias que el comercio en general, mientras que otro tanto debería ocurrir al nivel de cada subsector específico de éste. Como se dijo, no se trata de una actividad distinta, sino de una modalidad comercial que hasta cierto punto compite con la tradicional de la venta presencial, pero sin afectar el volumen de transacciones, salvo tal vez en aquellos casos en los que beneficios excepcionales por comprar por este canal favorecen la concreción de operaciones que de otro modo no se registrarían. En este marco, a diferencia del análisis realizado respecto a las restantes actividades tratadas en este informe, este apartado no se concentra tanto en los factores que inciden en la trayectoria del comercio electrónico en la coyuntura, sino más bien en aquellos que marcan su grado de desarrollo e inserción en Entre Ríos. Esto refiere a cuestiones de orden más estructural o de mediano plazo, que sin embargo permiten aproximar los alcances de esta modalidad comercial en la provincia, y en particular su participación dentro del volumen de actividad total del sector *Comercio*.

Finalmente, cabe destacar que el carácter emergente del comercio electrónico en el país y la provincia conlleva en cierto sentido una escasez de datos y estadísticas tanto oficiales como privadas, que hacen necesario recurrir a variables que pueden mostrar una relación más bien mediata con el fenómeno que se pretende conocer.

Teniendo en cuenta estas consideraciones, a continuación se describen brevemente algunos de los factores más importantes que inciden en el volumen de negocios del comercio electrónico en Entre Ríos.

- Nivel de actividad económica general y del sector *Comercio*.

En términos generales, la actividad del comercio depende directamente de los niveles de consumo e inversión y, por lo tanto, de la situación macroeconómica del país y la provincia. Ésta incide directamente sobre la capacidad de compra de la población a través de los ingresos disponibles que la misma percibe, pero también indirectamente a través de sus expectativas. De modo análogo, puede decirse que las decisiones de inversión de las empresas, y por lo tanto su demanda de bienes y servicios, suelen depender de sus ingresos actuales y de sus expectativas de negocio a futuro. Así, abstrayendo las particularidades propias de la demanda de consumo de cada estrato social, así como las especificidades de la demanda de inversión de las empresas según el sector de actividad al cual pertenecen; puede decirse que, de un modo general, a mayor nivel de actividad, mayores volúmenes de comercio, incluida aquella parte del mismo que se realiza por la vía electrónica.

En este sentido, el seguimiento del PBI en tanto indicador de los ingresos, así como del nivel de actividad del sector Comercio en general, resultan de interés para estimar al menos las tendencias generales del comercio electrónico en el país y en la provincia.

- Tamaño del mercado.

Para el comercio electrónico, el tamaño del mercado importa. Los grandes mercados generalmente proporcionan más oportunidades y potencial de ganancias para los jugadores de comercio electrónico. Nueve de las diez economías más grandes del mundo generan la mayor cantidad de ventas bajo la modalidad e-commerce. Esto no responde solamente a la mayor cantidad de consumidores y/o a sus mayores niveles de ingreso per cápita, sino sobre todo al hecho de que los mercados más grandes pueden movilizar mayores inversiones en tecnología de comercio electrónico e innovación, lo cual a su vez acelera aún más la expansión del comercio electrónico.

En este punto, puede decirse que, a pesar de que localmente se expresan las tendencias generales vinculadas a la emergencia y expansión del comercio electrónico en la Argentina, Entre Ríos pareciera encontrarse entre aquellas provincias que muestran cierto rezago en el desarrollo de la modalidad.

- Nivel de bancarización

La disponibilidad de una cuenta bancaria suele ser esencial para la gran mayoría de las compras vía comercio electrónico. Las tarjetas de crédito y débito son las formas más populares de hacer compras en línea, y las mismas suponen cuentas bancarias asociadas.

Los mercados que mayor éxito tienen en el comercio electrónico suelen partir de niveles de bancarización muy altos.

Este factor puede entenderse como una de las barreras más importantes que tiene el desarrollo del comercio electrónico en nuestro país. Según un estudio del Banco Mundial, “Medición de la inclusión financiera y la revolución fintech”⁷⁴ del año 2017, sólo el 49% de la población argentina adulta cuenta con una cuenta bancaria, valores sensiblemente inferiores a Chile (74%), Brasil (70%) e incluso Uruguay (64%).

En los que refiere al nivel de bancarización en la provincia de Entre Ríos, cabe consignar que a pesar de que en la provincia está presente un 21% de las instituciones que operan en el país, la cantidad de sucursales y cajeros automáticos ubicados en Entre Ríos se encuentra bastante por detrás de esa

⁷⁴ Informe Banco Mundial: The Global Findex DataBase 2017. Asli Demirgüç-Kunt, Leora Klapper, Dorothe Singer, Saniya Ansar y Jake Hess. World Bank Group. 2018.

participación, lo cual revela la baja densidad de la red bancaria en términos territoriales en relación al total nacional. Mayor detalle de este aspecto puede observarse en la sección “Intermediación Financiera” del presente trabajo.

- Grado de penetración de Internet / Niveles de conectividad

El potencial de crecimiento del comercio electrónico en un mercado está directamente relacionado con el grado penetración de Internet en el mismo, ya la web es el soporte material de las transacciones comerciales electrónicas; para realizar un pedido o un pago en línea el usuario necesita tener acceso a Internet.

Según un informe del Ecommerce Foundation⁷⁵, la población que usa Internet en América Latina viene aumentando de forma sostenida en los últimos años, alcanzando el 58% del total en el año 2016 y con una estimación del 59% para el año 2017.

Es importante señalar que conforme este trabajo, dicho proceso se encuentra liderado por Argentina, donde para el año 2016 se registró un 71% de la población con acceso a Internet, valor sensiblemente superior a los de Chile (66%) o Brasil (61%).

Esta estimación resulta consistente con los niveles relevados por el INDEC e informados en su publicación “Acceso y uso de tecnología de la información y comunicación” (Tabla 14), elaborada en base a la Encuesta Permanentes de Hogares (EPH):

⁷⁵ Informe sobre comercio electrónico América Latina 2018. E-commerce Foundation. 2018.

Tabla 14: Comercio Electrónico. Población con acceso a Internet en Argentina 2016-2018.

Variable / Período	2016	2017	2018
Hogares con acceso a internet	71.8%	75.9%	80.3%
Población de 4 años y más que utiliza internet	71.0%	74.3%	77.7%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC.

La citada publicación evidencia en el año 2018 para los aglomerados Concordia y Gran Paraná valores mayores a la media nacional en los hogares con acceso a internet, resultando el 86% en Concordia y 88% en el Gran Paraná. Respecto a la población de 4 años y más que utiliza internet, los valores de las localidades entrerrianas también se encuentra por encima de la media nacional (82.4% para Concordia y 87% para el caso de Paraná).

- Stock de teléfonos inteligentes.

La difusión del uso de teléfonos inteligentes tiene una fuerte correlación con el éxito del comercio electrónico. Esto es especialmente evidente en muchos mercados emergentes donde los teléfonos inteligentes son más baratos y tienen mayor inserción que las computadoras personales.

Al cierre del primer trimestre de 2018 existían en nuestro país 61,7 millones de “líneas servicio” de telefonía móvil, lo que supone 139,13 líneas cada 100 habitantes y 16,4 líneas por km².⁷⁶

En la actualidad, puede decirse que en determinados segmentos de edad y/o sociales los smartphones han desplazado el uso de las computadoras personales, mientras que en otros estratos sociales directamente han suplido su carencia. La diferencia de precios y la practicidad derivada de la movilidad del dispositivo son los principales factores que explican estas tendencias, que por lo demás son confirmadas por el citado informe del INDEC. Allí se consigna que, mientras la proporción de personas mayores a 4 años que utiliza teléfonos móviles –en la actualidad mayoritariamente smartphones– crece 2.3 puntos porcentuales en el período 2017-2018 (Tabla 15), la utilización de computadoras muestra un comportamiento inverso, con una retracción de 2,2 puntos porcentuales en su participación.

⁷⁶ Indicadores de Mercado TIC y Audiovisual, Argentina. Ente Nacional de Comunicaciones (Junio 2018).

Tabla 15: Comercio Electrónico. Población de 4 años y más por utilización de bienes y servicios TIC.

Variable / Período	2016	2017	2018
Utiliza teléfono móvil	78.9%	81.2%	83.5%
Utiliza computadora	46,60%	44.8%	42.6%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de INDEC.

En lo que respecta a los datos para la jurisdicción provincial y para el año 2018, los valores observados para los dos grandes conglomerados de la provincia muestran que mientras en Concordia la utilización de los teléfonos móviles se encuentra 2.1 puntos porcentuales por debajo de la media nacional (81.4%), el Gran Paraná se encuentra casi un punto por encima de la media nacional (84.4%).

- La densidad de población.

Los mercados con alta densidad de población favorecen el desarrollo del comercio electrónico, dado que se registran economías de escala en cuanto a los costos logísticos y de infraestructura. En zonas densamente pobladas las entregas pueden llegar a más personas en menos tiempo, lo cual además de menores costos de traslado supone menores costos de almacenamiento.

Asimismo, es importante señalar que las ciudades de estas características (muy pobladas) suelen contar con mayor cantidad de tiendas físicas, lo que abre la variante de que los usuarios que habitan en ellas puedan llevar adelante el proceso de compra en línea pero coordinar el retiro por la tienda física más cercana, lo cual también redundaría en menores costos de logística.

En relación a esta variable, dada su baja densidad poblacional en general y la pequeña escala de sus centros urbanos, exceptuando tal vez a la capital y su área metropolitana; la provincia pareciera no ser una localización del todo propicia para la expansión de la modalidad del comercio electrónico.

- Otros determinantes del contexto.

Finalmente, a pesar de que su medición resulta más compleja, es posible identificar otros determinantes del nivel de desarrollo y de actividad del comercio electrónico, también vinculados a condiciones de tipo contextual, y por lo tanto de índole más estructural que coyuntural. Entre ellos cabe mencionar:

1. Facilidad para hacer negocios: Los países donde establecer un negocio es relativamente fácil tienden a ser más exitosos en el desarrollo del e-commerce. Si bien muchas de las condiciones que facilitan los negocios se refieren a aspectos físicos, algunas de las

métricas son relevantes para las operaciones de comercio electrónico donde no hay necesidad de establecer una presencia física directa en un mercado.

2. Confiabilidad postal: la gran mayoría de las ventas de comercio electrónico vinculadas a bienes y servicios no digitalizables utilizan servicios postales públicos y privados para la entrega de los respectivos productos. En tal sentido, la fiabilidad y celeridad de estos servicios es un factor importante que contribuye al desarrollo del comercio electrónico.
3. Madurez en el desarrollo del canal electrónico: los mercados en los que esta modalidad registra una trayectoria más extensa o se halla plenamente consolidada, suelen mostrar una mayor fidelidad del consumidor, así como mayor capacidad de atraer nuevos compradores en línea y de desarrollar tecnología de vanguardia.

A medida que los consumidores adquieren confianza para comprar en línea, la penetración de los compradores, el volumen y la frecuencia de las compras tienden a crecer, y la relación entre las compras en línea y en la tienda física para las categorías más maduras tiende a inclinarse a favor de la primera.

En relación a estos factores, puede decirse que Entre Ríos no escapa al cuadro general de retraso relativo que caracteriza a toda la Argentina, e incluso en algunos aspectos puede que presente limitaciones adicionales. Sería el caso de la madurez del comercio electrónico en ciertas categorías y las sinergias de causación circular y acumulativa que conllevan, o del funcionamiento de los servicios postales tanto públicos como privados.

Expresión analítica.

La descripción realizada respecto a los principales determinantes del nivel de actividad del Comercio Electrónico puede resumirse de modo analítico de la siguiente forma:

$$Y_{CE} = f(Y_G, B, T, I, T_I, DP)$$

Donde

Y_{CE} : nivel de actividad o producto del comercio electrónico

Y_G : nivel de actividad y producto del comercio en general

B: nivel de bancarización

T: tamaño del mercado

I: nivel de conectividad de internet

T_i: stock de teléfonos inteligentes

DP: densidad de población

6.3.4. Observabilidad.

El comercio electrónico presenta importantes inconvenientes al momento de intentar evaluar su desempeño atento a la ausencia de datos oficiales que den cuenta de su evolución sectorial. La modalidad “e-commerce” resulta aún muy novedosa en nuestro país, y a la fecha no ha sido receptada por los organismos estadísticos nacionales y locales en sus diversas publicaciones e informes.

En ese marco, es dable destacar que la única estimación vinculada al nivel de actividad del Comercio Electrónico desarrollada en nuestro país es realizada por la Cámara Argentina de Comercio Electrónico (CACE), quien desde el año 2012 efectúa, a través de una consultora internacional, un “Estudio Anual de Comercio Electrónico”. Dicha publicación es realizada sobre la base de entrevistas a los socios de la entidad y encuestas de carácter mensual con una muestra parametrizada a consumidores de todo el país. Es dable señalar, que atento el informe es elaborado por una entidad privada la obtención de información carece de la seguridad que otorgan las estimaciones oficiales con metodología debidamente probada y publicada.

El informe completo es de acceso exclusivo para los socios de la citada cámara, encontrándose disponible en forma libre y gratuita una versión resumida del mismo. Este último, plantea una serie de análisis de tipo cualitativos, vinculados a conductas y preferencias de consumidores, y un análisis de carácter cuantitativo, relacionado con los números de la industria y su evolución. Estos últimos datos, que resultan de interés a los fines del presente trabajo, no son identificados por jurisdicción sino a nivel regional de modo que no es posible conocer de forma precisa el desempeño del comercio electrónico para la provincia de Entre Ríos.

En lo que respecta a los determinantes de carácter más estructural, los mismos provienen de las siguientes fuentes INDEC, el BCRA y la Dirección General de Estadísticas y Censos de la Provincia de Entre Ríos.

En el Anexo I se presenta un listado de variables vinculadas al comercio electrónico, discriminadas y clasificadas según los criterios generales descriptos en el capítulo metodológico

6.3.4.1. Variables de monitoreo.

Teniendo en cuenta las consideraciones efectuadas, y dado la insuficiencia de datos disponible, se propone el monitoreo de la totalidad de las variables analizadas.

1. Facturación del Comercio Electrónico (Bueno): Relevamiento anual realizado por la Cámara Argentina de Comercio Electrónico (CACE) que expresa el monto total de transacciones en pesos (IVA incluido) realizado por sus socios.
2. Cantidad de Órdenes de Compra realizadas por la modalidad de Comercio Electrónico (Bueno): Relevamiento anual realizado por la Cámara Argentina de Comercio Electrónico (CACE) que expresa la cantidad total de transacciones con pago real aprobado o autorizado efectuadas por sus socios.
3. Valor Agregado Bruto a precios básicos constantes (Bueno): estimación del PBG anual en el ámbito específico de Entre Ríos realizada por la DGECE. La disponibilidad no es buena ya que se registra un importante rezago temporal en la publicación; sin embargo, constituye la única estimación disponible del producto en Entre Ríos.
4. Valor Agregado Bruto de Comercio a precios básicos constantes (Bueno): estimación del PBG del Comercio anual en el ámbito específico de Entre Ríos realizada por la DGECE. La disponibilidad no es buena ya que se registra un importante rezago temporal en la publicación; sin embargo, constituye la única estimación disponible del producto del Comercio en Entre Ríos.
5. Tarjetas de Crédito/Débito por habitante (Regular): muestra la cantidad de tarjetas de crédito o débito emitidas en relación a la cantidad de habitantes. Construcción propia, con alcance nacional y periodicidad Trimestral. Utilizando para su elaboración la serie “Cantidad de titulares de productos ofrecidos por las entidades financieras, por grupo de entidad (cantidad de tarjetas de crédito y débito, cantidad de operaciones activas, cantidad de titulares por producto)” y las estimaciones intercensales de población de INDEC.
6. Accesos a internet por habitantes (Muy Bueno): Muestra la cantidad de accesos a internet en relación a la cantidad de habitantes. Es un indicador de construcción propia, con alcance provincial y temporalidad Trimestral. Se elabora a partir de la serie estadística de INDEC “Acceso a internet”, y las estimaciones intercensales de población de INDEC para la provincia de Entre Ríos.
7. Accesos a internet móvil por habitantes (Muy Bueno): Muestra la cantidad de accesos a internet móvil en relación a la cantidad de habitantes. Es un indicador de construcción propia, con alcance provincial y temporalidad

Trimestral. Se construye a partir de la misma serie que el anterior, pero discriminando entre los accesos móviles y fijos y utilizando solo estos últimos.

8. Densidad de población (Muy Bueno): Indica el número de habitantes por kilómetro cuadrado (km²). Construcción en base a censos poblacionales y proyecciones intercensales de INDEC para la provincia de Entre Ríos, utilizando la superficie total de la provincia calculada por el citado organismo. El dato es publicado de forma anual por la Dirección Nacional de Asuntos Provinciales dependiente del Ministerio de Hacienda de la Nación.

Cabe mencionar por último, la dificultad para plantear un análisis empírico entre las distintas variables estudiadas para el caso de Comercio Electrónico. Mientras que los únicos estimadores del nivel de actividad, ventas nominales y cantidad de órdenes de compra informadas por la CACE, tienen datos de periodicidad anual desde el año 2007 y 2015 respectivamente, los determinantes de la actividad (en su gran mayoría de carácter estructural) muestran variaciones muy poco significativas en el corto plazo, y en muchos casos solo están disponibles desde períodos recientes (como el caso de conexiones a internet por provincia).

7. INTERMEDIACION FINANCIERA.

7.1. Naturaleza y alcance.

De acuerdo al ClaNaE 2010, la intermediación financiera (categoría 64) comprende a las “actividades que tienen por objetivo obtener fondos contrayendo pasivos por cuenta propia a los efectos de conceder créditos y/o adquirir activos financieros. Por lo tanto, el término ‘intermediación’, se toma en un sentido amplio, es decir, se refiere tanto a la actividad típicamente mediadora, sin incorporación al patrimonio de los recursos que luego se transfieran a terceros; como a aquellos que pasan a formar parte del patrimonio de la entidad intermediadora. Esto se logra con diferentes técnicas como por ejemplo: creando carteras que neutralicen los riesgos, asegurando los activos y pasivos, evaluando la solvencia de los prestatarios, exigiendo garantías sobre los préstamos y manteniendo reservas y una base de capital para cubrir las obligaciones, entre otras” (Indec, 2010: 353).

Dentro de la división se incluye la intermediación monetaria (grupo 64.1), la cual abarca las tareas llevadas adelante por el Banco Central como así también otros tipos de intermediación financiera, a saber: los servicios de la banca mayorista, los servicios de la banca de inversión, los servicios de la banca minorista y los servicios de entidades financieras no bancarias.

Por otra parte, también se considera intermediación financiera a los servicios prestados por sociedades de carteras (grupo 64.2), tanto las que se dedican a la financiación (donde las inversiones pueden aplicarse a la generación de ganancias a largo plazo, o a la financiación de exportaciones e importaciones, entre otras) como aquellas que no lo hacen.

Dentro de la intermediación financiera también se encuentran los fondos y sociedades de inversión y entidades financieras similares (grupo 64.3), que comprenden fondos de inversión de participación abierta y/o cerrada, fideicomisos y sociedades de inversión inmobiliaria.

Por último, dentro de esta división se encuentran contemplados los servicios financieros excepto los de la banca central y las entidades bancarias (grupo 64.9), que comprenden los servicios de arrendamiento financiero⁷⁷, los

⁷⁷ El arrendamiento financiero, según ClaNaE 2010, es una operación de financiamiento con una duración que comprende aproximadamente la vida útil del bien; el beneficiario asume los riesgos de la utilización y tiene la opción de compra cuando concluye el plazo del contrato.

servicios de crédito no clasificados (n.c.p.) y los servicios financieros no clasificados (n.c.p.).

Dentro de los servicios de crédito no clasificados se encuentran las actividades de crédito para financiar otras actividades económicas (el otorgamiento de préstamos en forma directa, realizado por entidades que no reciben depósitos, están fuera del alcance de la Ley de Entidades Financieras y cuyo destino es financiar actividades económicas); los servicios de entidades de tarjetas de compra y/o crédito⁷⁸ y los servicios de crédito (préstamos otorgados de forma directa por entidades que no reciben préstamos, están fuera del alcance de la Ley de Entidades Financieras y cuyo destino es financiar el consumo, la vivienda y otros bienes).

Los servicios financieros no clasificados, por su parte, incluyen servicios de agentes de mercado abierto puros⁷⁹ y servicios de financiación y actividades financieras sin clasificar. Aquí quedan comprendidas las actividades de financiación que tienen como objetivo distribuir fondos de manera diferente al otorgamiento de un préstamo; las inversiones por cuenta propia en acciones, obligaciones, títulos y/u otros instrumentos financieros; los servicios de factoring⁸⁰; y las actividades de securitización; entre otros.

⁷⁸ Según ClaNaE 2010, la *tarjeta de compra* permite a su tenedor realizar compras con el compromiso de cancelar el saldo adeudado a la expiración del periodo de facturación mensual mientras que la *tarjeta de crédito* posibilita a su titular transferir la cancelación de la deuda emergente de su uso a periodos sucesivos de facturación, con el consiguiente costo financiero.

En el *sistema cerrado* una misma empresa, realiza la totalidad de la gestión de la tarjeta - emisión, adhesión de comercios, cobro y pago de saldos, etcétera -. En el *sistema abierto* las empresas de tarjetas pueden dar en concesión el uso de su marca mediante licencias; generalmente las licenciatarias son entidades bancarias.

⁷⁹ Los *agentes de mercado abierto puros* son aquellos que efectúan transacciones de compraventa de títulos valores fuera del ámbito bursátil - mercado extrabursátil - como actividad principal, ya que también puede ser realizada por otros agentes - bancos, compañías financieras, casas de cambio - como actividad secundaria. Se caracterizan por actuar por cuenta propia, a diferencia del mercado bursátil donde los agentes o sociedades de bolsa compran y venden por cuenta de terceros.

⁸⁰ El *factoring* consiste en la posesión de valores al cobro de compañías comerciales por parte de la compañía de factoraje y que son las que otorgan créditos redescontando dichos valores o brindando garantías que cubren la mora y la falta de pago. Estos servicios generalmente abarcan el manejo de las corrientes de créditos, la cobranza y la contabilidad.

De la última estimación anual disponible⁸¹, correspondiente a 2018, surge que la categoría Intermediación Financiera representó en ese ejercicio un 2,29% del valor bruto de la producción medido a precios constantes, mientras que su valor agregado alcanzó el 3,17% del total de la economía.

Conforme el último cálculo del Producto Bruto Geográfico elaborado por la Dirección de Estadísticas y Censos de la Provincia de Entre Ríos, correspondiente al año 2016, la categoría J “Intermediación Financiera” (que comprende además de Intermediación Financiera propiamente dicha, Servicios de Seguros y Servicios Auxiliares a las Actividades Financieras) representó el 3,41% del Valor Agregado Bruto de la economía provincial expresado a precios de 2004. En cuanto a la participación entrerriana en el total nacional, la última estimación disponible del Producto Bruto Interno por jurisdicción elaborada por Indec, correspondiente al año 2004, marcaba que la actividad de intermediación financiera local representaba un 1,84% del total del valor agregado por el sector a nivel nacional.

En lo que respecta al empleo, y conforme los datos informados por el Ministerio de Trabajo de la Nación, para el año 2018 el sector dio cuenta del 1,46% del total del empleo en el sector privado en el país. La intermediación financiera local explicó el 1,38% del total de puestos de trabajo del sector privado en Entre Ríos, representando los puestos de la provincia un 2,12% del total del sector a nivel nacional.

El sistema financiero bancario constituye el actor más relevante en materia de intermediación financiera. El desarrollo del financiamiento por la vía del mercado de capitales resulta incipiente aún en nuestro país, y su inserción a escala provincial resulta todavía más marginal. En razón de ello, el análisis subsiguiente se concentrará en profundizar sobre la actividad del sistema bancario local.

A los fines de tal caracterización, resulta importante analizar en primer lugar la profundidad financiera del sistema bancario, un indicador que permite evaluar el impacto o la incidencia de este sistema sobre el conjunto de la economía (Unceta, K; Guitierrez Goiria, J; 2009). La variable surge de la relación entre la magnitud del crédito privado bancario y el PBI a valores corrientes, y a través de ella se puede apreciar la dimensión de la intermediación financiera de los bancos como actividad dentro de la jurisdicción analizada.

⁸¹ Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. *Cuentas Nacionales*.

Distintos estudios empíricos dan cuenta de que los préstamos de los bancos locales en relación al PBI en la Argentina revelan una profundidad financiera baja respecto a países comparables. Según estadísticas elaboradas por el Banco Mundial, para el año 2015 dicho ratio arrojaba un valor de 14,41% para la Argentina, muy por detrás de Uruguay (30,11%), Brasil (66,86%) y Chile (109,21%)⁸².

De acuerdo al análisis de Anastasi, Blanco, Elosegui y Sangiácomo (2010), desde el punto de vista de la demanda el bajo nivel de bancarización de Argentina podría explicarse parcialmente por la historia, reciente y de más largo plazo, de crisis económicas y financieras recurrentes, con interferencia e intervención del Gobierno sobre el sistema bancario. De hecho, la volatilidad macroeconómica habría redundado en que los agentes desarrollasen estrategias y adoptasen modalidades no bancarias de mantener su ahorro y sus saldos corrientes, como la tenencia de activos denominados en moneda extranjera, en muchos casos mantenidos fuera de los servicios financieros locales y/o formales.

Con respecto a la oferta, Fernández, Lauxman y Toledo (2012) señalan que, durante la década de los noventa, en el marco del proceso de liberalización, desregulación y privatización; el sistema bancario argentino sufrió una fuerte contracción a causa de una sucesión de absorciones, fusiones, asociaciones, compras y liquidaciones que resultaron en una reducción neta del total de entidades que lo conformaban. De las 166 instituciones en actividad a diciembre de 1991 sólo quedaron 86 a finales de 2001, lo que significó una disminución del 48,2% del total de entidades bancarias. Respecto al período posterior a la Convertibilidad, puede observarse que la tendencia a la concentración de la estructura de la oferta se mantuvo, aunque con menor intensidad que durante la década precedente. A finales de 2010, los 86 bancos existentes a comienzos del año 2002 se habían reducido a 64, lo que significó una disminución relativa del número de entidades del 25,6%.

Los mismos autores sostienen que durante la década de 1990 también se registraron cambios sobre el origen de la propiedad del capital, sobre todo a partir de 1995-1996, cuando tuvo lugar un marcado proceso de extranjerización del sistema financiero bancario argentino. La sanción del Decreto N° 146/94 que otorgaba a los bancos extranjeros el mismo tratamiento que a los locales, y el endurecimiento de las medidas prudenciales y de supervisión sobre entidades financieras implementadas con posterioridad a la crisis del Tequila, colocaron a

⁸² Banco Mundial. *Crédito interno al sector privado*. Disponible en: https://datos.bancomundial.org/indicador/FS.AST.PRVT.GD.ZS?end=2017&locations=AR-CL-BR-UY&name_desc=true&start=200

los bancos extranjeros en una situación privilegiada respecto a los bancos locales. Este proceso alcanzó su cenit en el año 2001, cuando las entidades bancarias de capital extranjero representaron aproximadamente 45% del total del sector. A partir de allí, y sobre todo luego de la crisis, comenzó su decadencia, disminuyendo su participación en 14 puntos porcentuales hasta 2010.

A diciembre de 2018, conforme la información suministrada por el BCRA, en nuestro país la estructura de la oferta del sistema bancario presentaba la siguiente composición (Tabla 16):

Tabla 16. Cantidad de sucursales, unidades de servicios y cajeros en Argentina. Año 2018.

Entidades	Tipo	Cant. de Entidades Financieras	Cant. de unidades de servicio (excepto cajeros)	Cant. de Cajeros Automáticos
Bancos	Públicos	13	1.907	6.527
	Privados	50	3.545	16.784
Entidades Financieras No Bancarias	Compañías	14	258	71
	Caja de Crédito	1	1	-
Total		78	5.711	23.382

Fuente: Banco Central de la República Argentina

Intermediación Financiera Bancaria en Entre Ríos

Los datos para la provincia de Entre Ríos muestran que la profundidad financiera de la jurisdicción en el año 2015 alcanzaba un valor del 10%, un 30,5% por debajo de la media nacional para dicho año que, como se dijo, es a su vez reducida respecto a los parámetros internacionales. Esto estaría evidenciando una escasa incidencia de la intermediación financiera bancaria en relación a la actividad y el desarrollo económico de la provincia.

En lo que respecta a la estructura de la oferta bancaria, resulta interesante evaluar la participación de Entre Ríos en el total nacional (Tabla 19) al mes de diciembre de 2018:

Tabla 17. Cantidad de entidades Financieras Bancarias, Sucursales y Cajeros Automáticos para el país y Entre Ríos al 31/12/2018.

Ubicación Geográfica	Cantidad de entidades financieras bancarias	Cantidad de sucursales bancarias	Cantidad de cajeros automáticos
Total País	63	4.605	16.301
Entre Ríos	13	131	520
% de Entre Ríos en el Total	20,63%	2,84%	3,19%

Fuente: Elaboración propia en base al Informe de Entidades Financieras. Banco Central de la República Argentina.

Como puede observarse, a pesar de que en la provincia está presente prácticamente un 21% de las instituciones que operan en el país, la cantidad de sucursales y cajeros automáticos ubicados en Entre Ríos se encuentra bastante por detrás de esa participación, lo cual revela la baja densidad de la red bancaria en términos territoriales en relación al total nacional. En sintonía con ello, en Entre Ríos el promedio de sucursales por entidad llega apenas a las 10 sedes y el promedio de cajeros por entidad ronda las 40 unidades, mientras que a nivel nacional tales proporciones ascienden a 73 sucursales y 258 cajeros por entidad, respectivamente. Esto se explicaría en parte por el nivel de urbanización y el tamaño relativo de los distritos urbanos entrerrianos en relación a los de otras jurisdicciones, sobre todo aquellas más grandes en las que se superpone la presencia de mayor cantidad de entidades.

Muchas de las instituciones bancarias privadas que operan en Entre Ríos concentran su oferta en la capital y alguna que otra ciudad grande de la provincia, mientras que en el resto de las localidades a lo sumo existen sedes del Banco de la Nación Argentina y sobre todo del ahora Nuevo Banco de Entre Ríos, cuya red de sucursales data en gran medida de la época en la que era un banco público, y se vincula sin dudas a su carácter de agente financiero del gobierno provincial.

A los fines de aproximar la inserción relativa del sistema financiero bancario en la provincia, también resulta interesante observar las variables vinculadas a disponibilidades de efectivo, depósitos y préstamos de la jurisdicción respecto al total nacional (Tabla 18). Para ello, puede tomarse como parámetro de comparación su participación en la superficie (territorio) y la población totales de la Argentina, ante la falta de información actualizada sobre la participación del producto bruto de la jurisdicción en el total nacional.

Tabla 18. Disponibilidades de efectivo, Depósitos y Préstamos en miles de pesos, al 31/12/2018.

Ubicación Geográfica	Disponibilidades de efectivo	Depósitos Totales	Préstamos Totales
Total País	306.385.891.000	4.201.473.192.000	2.181.093.164.000
Entre Ríos	3.605.431.000	62.110.923.000	30.422.411.000
% de Entre Ríos en el Total	1,18%	1,48%	1,39%

Fuente: Banco Central de la República Argentina

De esta información surge que las disponibilidades de efectivo en Entre Ríos son bajas en relación a su peso territorial (2,83%), poblacional (3,1%) y probablemente también productivo en el total del país. Por otra parte, en relación a los stocks de depósitos y préstamos mientras para el total del país el primero supera en un 92% al stock de préstamos, dicha relación se acentúa más en Entre Ríos, donde el stock de depósitos supera en un 104% el stock de depósitos, lo cual estaría indicando que la provincia transfiere capacidad prestable a otras jurisdicciones.

Adicionalmente, es importante destacar otra particularidad de la oferta prestable local, vinculada al destino los préstamos otorgados en la provincia, es decir, a los fines hacia los cuales se canalizan los fondos respectivos (Tabla 19):

Tabla 19. Destino de los préstamos en Entre Ríos, en miles de pesos, a Diciembre de 2018.

Destino	Importe	% del total
Personas físicas en relación de dependencia laboral	12.829.287	41,20%
Producción primaria	5.411.183	17,38%
Servicios	4.746.996	15,24%
Comercio al por mayor y al por menor	3.780.018	12,14%
Industria manufacturera	3.610.312	11,59%
Construcción	597.860	1,92%
No identificada	132.326	0,42%
Electricidad, gas y agua	31.689	0,10%
Total de actividades económicas	31.139.672	100,00%

Fuente: elaboración propia en base a Banco Central de la República Argentina

De esta distribución resulta evidente la gran significancia que tienen los préstamos a personas físicas en relación de dependencia, que se constituye en el primer destino de los fondos prestados, más que duplicando a los créditos a la producción primaria, que es el destino que le sigue en orden de importancia.

Una desagregación de esta información mostraría que este elevado porcentaje se asocia principalmente a la actividad del Nuevo Banco de Entre Ríos, que al actuar como agente de pagos de la provincia tiene una participación privilegiada entre los empleados en relación de dependencia del Estado provincial, y en menor medida a la del Banco de la Nación Argentina, que disfruta de una situación similar entre los empleados y titulares de beneficios pagados por el Estado nacional. El crédito al consumo, y sobre todo al consumo masivo o de bienes durables como electrodomésticos y afines, es un segmento en el cual las estrategias de la oferta tienden a ser más significativas que los aspectos que determinan la demanda para explicar los niveles de recursos involucrados. Dados los niveles salariales actuales y su poder adquisitivo en términos reales, podría decirse que en el país se registra desde hace tiempo una suerte de exceso de demanda más o menos permanente en lo que se refiere al crédito al consumo, que tiende a ampliarse cuanto mejores son las condiciones en términos del costo real del financiamiento.

Más en general, la distribución de destinos precedente muestra no sólo una débil relación entre la oferta crediticia bancaria y las actividades productivas de la provincia, que en parte se replica a nivel nacional, sino también la baja participación que incluso dentro de esa limitada financiación tienen las actividades de mayor valor agregado, como la industria o la construcción.

Respecto al uso de la capacidad prestable y la distribución del financiamiento bancario, Rodríguez (2018) sostiene que existe una relación entre la densidad de empresas de una jurisdicción (cantidad de firmas en proporción a los habitantes) y la absorción de préstamos. Las regiones más emprendedoras, que disponen de una mayor densidad de empresas dinámicas, tienden a obtener un volumen superior de recursos financieros. Dichas firmas posiblemente tengan mayor solvencia económica y patrimonial, así como mayor capacidad de procesar y producir información confiable, lo que explicaría su mejor desempeño en la obtención de préstamos. De esto se deduciría que aquellas provincias con estructuras empresariales de menor complejidad y nivel técnico-profesional, así como de mayor informalidad, registrarían menores niveles de obtención de financiamiento. Así, el rezago económico relativo de Entre Ríos respecto a otras jurisdicciones explicaría el menor desarrollo del sistema bancario privado en la jurisdicción así como el mayor peso del sector público en la demanda que el mismo atiende.

7.2. Principales actores.

Tal como se citó en el apartado anterior, a diciembre de 2018 desarrollaban operaciones en el país 63 bancos, que se pueden diferenciar entre sí según dos criterios principales.

Atendiendo a la propiedad del capital, se puede distinguir entre bancos públicos y privados (Tabla 20).

Tabla 20. Participación de la Banca Pública y Privada en el Sistema Financiero Bancario (Instituciones, préstamos y depósitos)

Concepto	Banca Pública	Banca Privada
% Instituciones Financieras Bancarias	20,63%	79,37%
% préstamos	35,03%	64,97%
% depósitos	44,12%	55,88%

Fuente: Elaboración propia en base al Informe de Entidades Financieras. Banco Central de la República Argentina.

Siguiendo a Marshall (2007), puede argumentarse que existen diferencias fundamentales entre la banca privada y la pública. Debido a que esta última no está obligada a maximizar sus ganancias, puede atender aspectos de la actividad financiera cuya rentabilidad inmediata resulta menor que sus impactos sobre la economía en un plazo más largo. Así, mientras la banca privada tiende a evaluar proyectos crediticios según el criterio de rentabilidad, la pública lo hace según un criterio más amplio y sin la necesidad de obtener ganancias inmediatas.

La banca pública también suele ser el principal receptor de los depósitos del sector público y al mismo tiempo un canal preferencial para el otorgamiento de líneas de crédito subsidiadas o promovidas por los distintos estamentos del Estado con destino a la producción. En el caso de la provincia, éste sería sin dudas el caso del Banco de la Nación Argentina, aunque por su rol de agente de pagos y cobros del Estado provincial el Nuevo Banco de Entre Ríos también presentaría estas características un siendo una entidad privada.

Dentro de la banca privada, a su vez, pueden distinguirse los bancos nacionales y los extranjeros, teniendo en cuenta origen del capital. Los primeros comprenden a los bancos locales de capital nacional, que representan casi el 70% de las entidades financieras privadas que operan en el país. Entre la banca

de capital extranjero se cuentan los bancos locales de capitales extranjeros (9 en total), que corresponden a sociedades constituidas en el país y cuyos accionistas son de origen extranjero, y los bancos sucursales de entidades financieras del exterior (7), que son meras descentralizaciones de su casa matriz (bancas de exterior) pero sin patrimonio o personería jurídica autónoma en el país.

En el ámbito de la provincia de Entre Ríos, a diciembre de 2018 existían 13 entidades financieras bancarias con al menos una sucursal en la provincia (Tabla 21), conforme el siguiente detalle:

Tabla 21. Entidades financieras y cantidad de sucursales de las mismas en Entre Ríos

Nombre del Banco	Cantidad de sucursales
NUEVO BANCO DE ENTRE RÍOS S.A.	62
BANCO DE LA NACIÓN ARGENTINA	26
BANCO SANTANDER RIO S.A.	11
BANCO MACRO S.A.	8
BBVA BANCO FRANCES S.A.	6
BANCO CREDICOOP COOPERATIVO LIMITADO	4
BANCO DE GALICIA Y BUENOS AIRES S.A.U.	3
COMPAÑIA FINANCIERA ARGENTINA S.A.	3
INDUSTRIAL AND COMMERCIAL BANK OF CHINA	2
BANCO HIPOTECARIO S.A.	2
BANCO PATAGONIA S.A.	2
HSBC BANK ARGENTINA S.A.	1
BANCO BICA S.A.	1
Total general	131

Fuente: Banco Central de la República Argentina

Respecto a su distribución geográfica en el territorio provincial, existen sucursales en 50 localidades de la provincia. Como se anticipó, la mayor cantidad de sucursales se observa en las ciudades más pobladas de Entre Ríos: Paraná concentra el 23% de las sucursales de la provincia, y sumando a Concordia, Gualaguaychú y Concepción del Uruguay se alcanza casi un 42% del total de sucursales bancarias ubicadas en Entre Ríos.

Dentro de este cuadro, y por los motivos apuntados, se destaca el papel del Nuevo Banco de Entre Ríos, que cuenta con el 47,3% del total de sucursales y extiende su presencia territorial a 49 localidades de la provincia, siendo la única entidad bancaria operativa en 22 de ellas. Si al análisis se suma la red del Banco de la Nación Argentina, se llega a casi el 70% de las sucursales bancarias de la provincia.

El peso de estas entidades en la oferta bancaria provincial se confirma al analizar el volumen de negocios desarrollado por las mismas (Tabla 22). En definitiva, puede decirse que la estructura de la oferta bancaria en Entre Ríos revela alternativamente el débil desarrollo del sector en la provincia; se aprecia una concentración en entidades públicas o antiguamente públicas que sin embargo asumen funciones clave de la banca estatal, mientras resulta escasa la participación de las entidades privadas en cuanto a presencia territorial y volumen de operaciones.

Tabla 22. Participación de los Depósitos y Préstamos del Nuevo Banco de Entre Ríos en el Total Provincial

Concepto	Nuevo Bersa	ER	% Nuevo Bersa en total Entre Ríos
Depósitos	26.902.900.000	62.110.923.000	43,31%
Préstamos	13.594.500.000	30.422.411.000	44,69%

Fuente: elaboración propia en base a datos del Banco Central de la República Argentina

7.3. Principales determinantes de la actividad.

Dadas las condiciones estructurales de la actividad bancaria en la provincia previamente mencionadas (estructura de la oferta y presencia territorial, bancarización de la población, etc.), pueden señalarse otros determinantes de corto plazo que inciden sobre la trayectoria real y financiera del sector en la coyuntura. A continuación se realiza una breve descripción de los más relevantes en ese sentido.

Actividad económica

El crecimiento del PIB tiende a traccionar la demanda de créditos de las empresas, así como la capacidad de generación y absorción de recursos monetarios (ahorro) en la jurisdicción. Es decir que opera tanto por el lado de la oferta como de la demanda de fondos del sistema bancario.

Con respecto a la demanda de créditos, resulta relevante para el caso entrerriano la evolución de la actividad agropecuaria y agroindustrial, dada su participación en el total de préstamos otorgados en la jurisdicción. Como destacan entre otros los trabajos de Demirguc-Kunt y Huizinga (1999) y Dick (1999), en épocas de crecimiento económico, suele producirse una mayor demanda de crédito y, en consecuencia, mayores oportunidades de crecimiento del volumen de las carteras de préstamos y el aumento de las tasas de interés cobradas por los bancos.

Por su parte, la captación de fondos se ve influida por el crecimiento económico a través del aumento de la masa salarial total, que repercute positivamente en los saldos a la vista de las llamadas “cuentas sueldo” y en la constitución de depósitos a plazo; y también de la recaudación impositiva de los Estados provincial y nacional que, como se vio, tienen un peso importante en la provincia en tanto usuarios del sistema bancario.

Más en general, puede decirse que, excluyendo las que se realizan en un marco de informalidad, el nivel de transacciones de la economía se correlaciona positivamente con el volumen de operaciones bancarias en general, impactando en los ingresos y la rentabilidad sectorial también por la vía del cobro de comisiones.

Política Monetaria

Las decisiones de la autoridad monetaria influyen directamente en la percepción de ingresos y la rentabilidad de la actividad bancaria a través de la tasa de interés y del margen financiero. Además, también repercuten por la vía de otras decisiones como las referidas a los niveles de efectivo mínimo, los costos de provisión de otros servicios y la remuneración que obtienen los bancos por retener activos líquidos del Banco Central que podrían liquidar, entre ellos particularmente importantes en el último período las Letras del Banco Central (Lebac) y las Letras de Liquidez (Leliqs). A través del establecimiento de estas condiciones las decisiones del Banco Central también pueden afectar de manera indirecta el nivel de la actividad bancaria, al regular la capacidad de fondeo y prestable de las instituciones. Las tasas de interés, los niveles de encaje, las comisiones, etc. son así distintas variables que pueden dar cuenta de la trayectoria económica del sector.

Ingreso disponible

Otra determinante importante, vinculado con el nivel de actividad pero también con la inflación, es el ingreso disponible en términos reales, que incide en el volumen del negocio bancario por dos vías. En primer término, por su incidencia sobre la demanda de crédito para el consumo; mejores salarios se asocian a un mayor consumo, incluida la porción del mismo que es financiada, así como a un aumento de la capacidad de obtener préstamos por parte de las personas físicas. En segundo lugar, el ingreso disponible también opera a través de la generación de ahorro y así también de la disponibilidad de recursos monetarios para préstamos en la jurisdicción.

Se trata de una variable particularmente importante en el caso de Entre Ríos, dada la significación relativa apuntada de los préstamos a personas físicas en relación de dependencia sobre el total de créditos otorgados en la jurisdicción, así como de la captación de recursos por parte de los bancos a partir de la gestión de las llamadas “cuentas sueldo”.

Niveles de empleo, informalidad laboral y evolución salarial en los sectores público y privado

Por las razones apuntadas y el peso que tiene los empleados públicos en relación de dependencia como vía de captación de recursos y de colocación de préstamos, resulta relevante monitorear los niveles de empleo y de informalidad laboral, así como la evolución salarial en la provincia, tanto en general como en el caso específico del sector público, por el peso que el mismo tiene como empleador en el ámbito de la jurisdicción.

Costos laborales del sector

Por la importancia que tiene en su estructura de costos, resulta importante la evolución de las condiciones laborales y en particular de los niveles salariales acordados en paritarias en el gremio bancario.

Los dos bancos con mayor presencia territorial en la provincia de Entre Ríos son: en primer lugar, el Nuevo Banco de Entre Ríos S.A. –BERSA- (que representa en 47% del total de sucursales bancarias) y, en segundo lugar el Banco de la Nación Argentina (con el 20% del total de sucursales).

Si se analizan los Balances generales de ambas instituciones bancarias correspondientes al año 2017, en el primero de ellos el gasto en personal representaba el 42% del Margen Bruto de Intermediación, mientras que en el

caso del Banco Nación, el gasto en personal alcanza un 56% del Margen Bruto de Intermediación.

Expresión analítica

La descripción realizada respecto de los principales determinantes del nivel de actividad de los servicios financieros puede resumirse de modo analítico de la siguiente forma:

$$Y_{SF} = f(O_{SF}, Y, I)$$

Donde

Y_{SF} : nivel de actividad de los servicios financieros

O_{SF} : oferta de servicios financieros

Y : nivel de actividad general

I : ingreso real disponible de la población

El nivel de actividad de los servicios financieros depende, como se detalló anteriormente, por un lado, de la Oferta de servicios financieros (O_{SF}) cuyos lineamientos generales se encuentran trazados por la autoridad monetaria, quien también se encarga de regular el funcionamiento general de la actividad. Otro elemento clave en el nivel de actividad son los Ingresos de los demandantes de estos servicios: si se trata de empresas, el Nivel de actividad general de la economía (Y) afecta las decisiones y determina las necesidades de recurrir al sector financiero; si se trata de los ciudadanos, el Nivel de ingreso real disponible de la población afectará dichas decisiones y necesidades de financiamiento.

Por su parte, los principales determinantes de los ingresos, y a través de ellos parcialmente también de la rentabilidad, pueden expresarse como sigue:

$$I_{SF} = Y_{SF} * P_{SF} = f(PM, EE_{SF})$$

$$R_{SF} = f(PM, CO)$$

Donde

I_{SF} : ingresos de los servicios financieros

Y_{SF} : nivel de actividad de los servicios financieros

P_{SF} : precio de los servicios prestados

PM : política monetaria

EE_{SF} : estructura empresarial de los oferentes de servicios financieros

CO : costos operativos de los oferentes de servicios financieros

Determinado el nivel de actividad de los servicios financieros (Y_{SF}), el volumen de los ingresos depende fundamentalmente de los precios de los mismos (P_{SF}) y el modo en el que los mismos se forman, los cuales se ven

fuertemente influenciadas por la Política Monetaria (PM) fijada por la autoridad competente (que influye de manera directa en la actividad bancaria a través de la tasa de interés y del margen financiero que fija para los bancos comerciales) y la Estructura empresarial de los oferentes de servicios financieros (EE_{SF}) que determina la cantidad de actores que componen la oferta.

La rentabilidad del sector financiero (R_{SF}), por su parte, también depende de la Política Monetaria (PM) dado que es un sector que se encuentra fuertemente regulado y, además, de los Costos operativos de los oferentes (CO), los cuales son fijados por cada una de los oferentes de servicios, siendo una parte importante de los mismos los costos laborales.

7.4. Observabilidad.

Para conocer cómo se desempeñan los servicios financieros, es posible recurrir a diferentes fuentes importantes de información: una de ellas es el Banco Central de la República Argentina –BCRA- que es el organismo oficial que tiene dentro de sus principales funciones (especificadas en su Carta Orgánica) regular el funcionamiento del sistema financiero.

Si bien se trata de un organismo de alcance nacional, dentro de sus múltiples bases de datos permite realizar un recorte geográfico por provincia (e incluso, por departamento y principales ciudades), lo cual permite contar con una buena cobertura geográfica. Al mismo tiempo, muchas de sus bases se encuentran con una periodicidad trimestral (algunas incluso son mensuales) y se publican con un rezago mínimo.

Dentro de las más importantes se encuentran la cantidad de préstamos y depósitos realizados en sucursales que se encuentran en la provincia, al igual que la cantidad de filiales y cajeros automáticos.

Otro organismo que presenta información referida al sector es el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos –Indec-: por un lado, las que se desprenden de las Cuentas Nacionales, donde se destacan el Valor Agregado Bruto, el Índice de Volumen físico y el Índice de Precios implícitos (éstos últimos derivados del VAB) de periodicidad trimestral como así también el Indicador Mensual de Actividad Económica. Si bien dichas variables reflejan la situación del sector a escala nacional, son buenos estimadores e indicadores de lo que sucede en la provincia dada su periodicidad y disponibilidad.

La Dirección General de Estadística y Censos de la provincia –DGEC-, por su parte, estima el Producto Bruto Geográfico para Entre Ríos de modo

similar al PBI nacional a escala nacional pero con una periodicidad anual y con un rezago temporal de dos años (la última publicación disponible corresponde al año 2016). Independientemente de ello, el VAB provincial representa un estimador de la actividad de servicios financieros en la provincia que debe tenerse en cuenta.

El Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE) del Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación también permite obtener información del sector, referida fundamentalmente a la generación de empleo registrado.

En el Anexo se presenta un listado de variables vinculadas a los servicios financieros en Argentina y Entre Ríos, discriminadas y clasificadas según los criterios generales descriptos en el capítulo metodológico.

7.4.1. Variables de monitoreo.

Las variables seleccionadas para el monitoreo de los servicios financieros en el ámbito de la provincia provienen fundamentalmente del BCRA, del Indec y de la DGEC.

A continuación se describen brevemente cada una de las variables de monitoreo seleccionadas, cuyos detalles referenciales y observaciones recientes pueden consultarse respectivamente en los Anexos físico y digital al presente Informe.

1. Valor Agregado Bruto de Intermediación financiera y otros servicios financieros a precios básicos constantes (Bueno): estimación trimestral realizada por el Indec del valor agregado bruto de la actividad “intermediación financiera” a nivel nacional –es decir, del producto sectorial. La valoración a precios básicos constantes elimina el efecto de la variación en los precios, por lo que puede considerarse que esta variable refleja la evolución de los servicios financieros a escala nacional, y luego constituye una buena aproximación a lo que ocurre a nivel local.
2. Índice de volumen físico de Intermediación financiera y otros servicios financieros (Bueno): indicador trimestral del nivel de actividad que refleja la evolución de los volúmenes fijos (cantidades) producidos por la intermediación financiera a nivel nacional. Se desprende del Valor Agregado Bruto del sector.
3. Índice de precios implícitos de Intermediación financiera y otros servicios financieros (Bueno): indicador trimestral del nivel de ingresos que refleja cómo evolucionan los precios específicos de la actividad a nivel nacional. Se

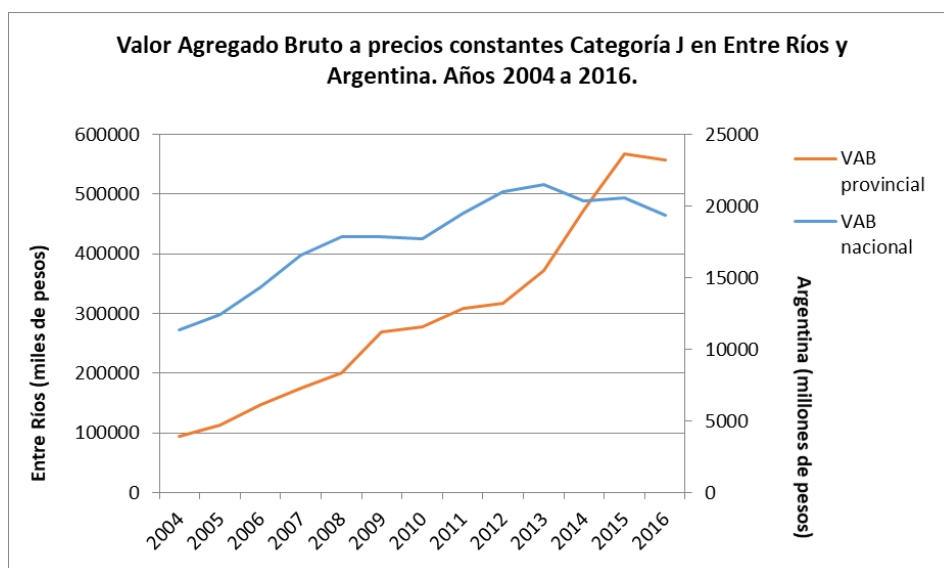
desprende del Valor Agregado Bruto del sector, y es calculado como el cociente entre el VAB a precios corrientes y el VAB a precios constantes.

4. Estimador Mensual de Actividad Económica de Intermediación financiera (Bueno):_estimación mensual del nivel de actividad de la “intermediación financiera” a nivel nacional. Como se dijo, el EMAE es considerado un indicador provisorio del PBI, cuya periodicidad mensual permite anticipar los resultados de esa estimación. En tal sentido, el EMAE en *Intermediación Financiera* serviría como indicador del nivel de actividad sectorial también en la provincia de Entre Ríos.
5. Valor Agregado Bruto de Intermediación financiera a precios básicos constantes en Entre Ríos (Bueno): estimación del PBI sectorial anual en el ámbito específico de Entre Ríos. Es realizada por la DGEC y la disponibilidad no es buena, ya que se registra un importante rezago temporal en la publicación; sin embargo, constituye la única estimación disponible del producto sectorial en Entre Ríos.

En el Gráfico 27 es posible observar, de manera simultánea, la evolución del PBG del sector “Intermediación financiera” estimado por la DGEC con la evolución del PBI del mismo sector elaborada por el Indec. Si bien en ambos casos la tendencia es ascendente, la variable provincial muestra un incremento a lo largo de toda la serie, con un amesetamiento en el último año (entre 2015 y 2016) mientras que en la nación este fenómeno comenzó uno antes (estancándose entre 2014 y 2016).

Independientemente de ello, la correlación entre las dos series tiene un coeficiente de 80% y el R2 del VAB entrerriano respecto al VAB nacional es del 95%: esto determina que la variable nacional puede ser considerada como un buen indicador de la variable provincial y, dado el retraso en el PBG, podría observarse la variable nacional para anticipar el desempeño en la provincia.

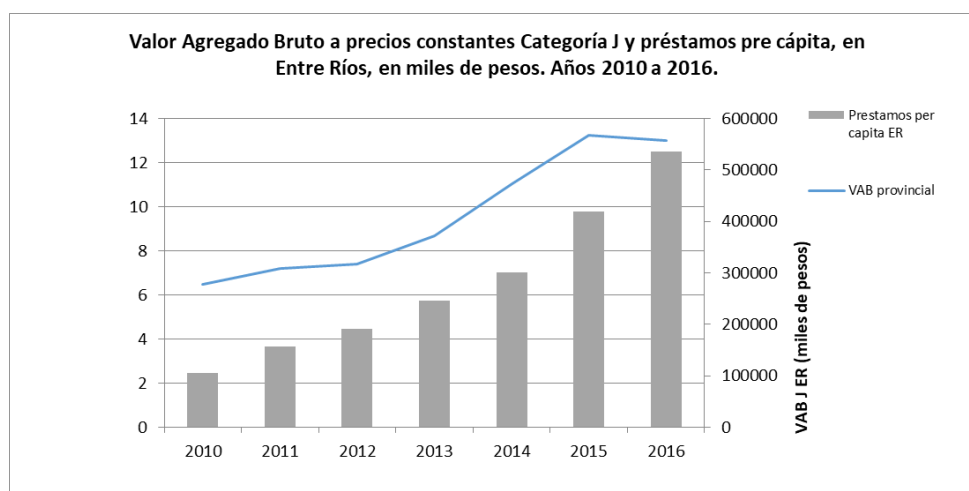
Gráfico 27. Valor Agregado Bruto a precios constantes de Intermediación financiera (categoría J) de Entre Ríos y Argentina. Años 2004 – 2016.



6. Préstamos al Sector Privado No Financiero (SPNF) por habitante (Muy Bueno): indicador del nivel de actividad de periodicidad trimestral que refleja el otorgamiento de préstamos de los bancos a los agentes privados en la provincia, medido en términos per cápita. Es una variable construida *ad hoc* a partir del cociente entre los préstamos al SPNF (variable del BCRA) y las proyecciones poblacionales para la provincia de Entre Ríos (variable del Indec, disponibles desde 2010).

Como puede observarse en el Gráfico 28, la evolución de los préstamos per cápita de los entrerrianos, en miles de pesos a valores corrientes, muestra una clara tendencia creciente, la cual acompaña el incremento del VAB del sector intermediación financiera en la provincia también medido a valores corrientes, con una correlación entre ambas variables del 99% y un R2 entre el VAB provincial y la cantidad de préstamos per cápita superior al 98%, mostrando la significatividad estadística de esta comparación.

Gráfico 28. Valor Agregado Bruto a precios corrientes de Intermediación financiera (categoría J) de Entre Ríos en miles de pesos y Préstamos al Sector Privado No Financiero per cápita en la provincia de Entre Ríos, en miles de pesos corrientes. Años 2010 – 2016.

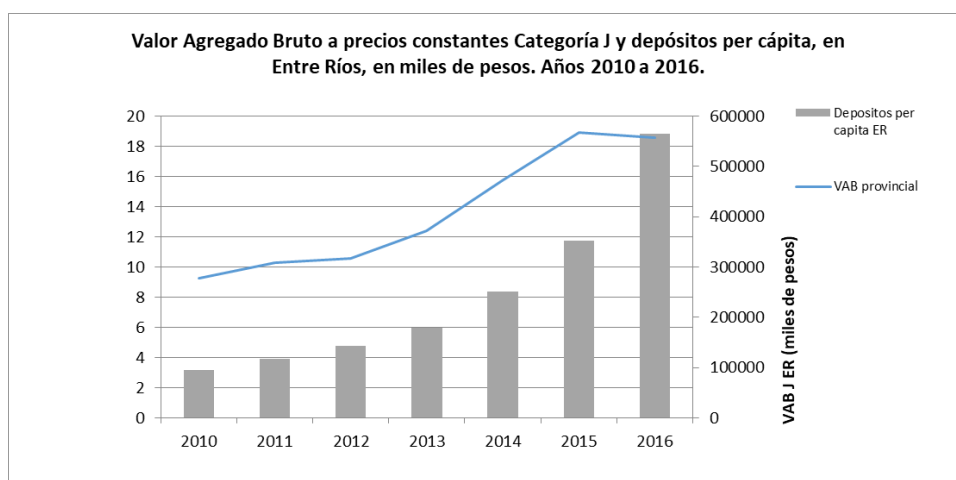


7. Depósitos del Sector Privado No Financiero (SPNF) por habitante (Muy Bueno): indicador trimestral del nivel de actividad que refleja la recepción de depósitos de los agentes privados de la provincia por parte de la banca minorista, medida en términos per cápita. También se trata de una variable construida *ad hoc* a partir del cociente entre los depósitos del SPNF (variable del BCRA) y las proyecciones poblacionales para la provincia de Entre Ríos (variable del Indec).

Al igual que en el caso de los préstamos al sector privado, es posible ver cuál ha sido la evolución de los depósitos del sector privado no financiero per cápita a valores corrientes de manera simultánea con la evolución del VAB del sector intermediación financiera también a valores corrientes. Este vínculo se presenta a continuación, en el Gráfico 29.

Como queda a la vista, la evolución de los depósitos per cápita en Entre Ríos, en miles de pesos corrientes, también tiene tendencia creciente clara, la cual acompaña el incremento del VAB del sector intermediación financiera (a valores corrientes), con una correlación entre ambas variables del 99% y un R2 entre el VAB provincial y la cantidad de depósitos per cápita corrientes del 98%, mostrando la significatividad estadística de esta comparación.

Gráfico 29. Valor Agregado Bruto a precios corrientes de Intermediación financiera (categoría J) de Entre Ríos en miles de pesos y Depósitos al Sector Privado No Financiero per cápita en la provincia de Entre Ríos, en miles de pesos corrientes. Años 2010 – 2016.



8. Nivel de profundidad financiera (Bueno): indicador anual del nivel de actividad que refleja la participación del sector financiero en la actividad económica global, relacionando los préstamos otorgados al sector privado no financiero con el nivel de actividad de la provincia, medido a través del PBG.

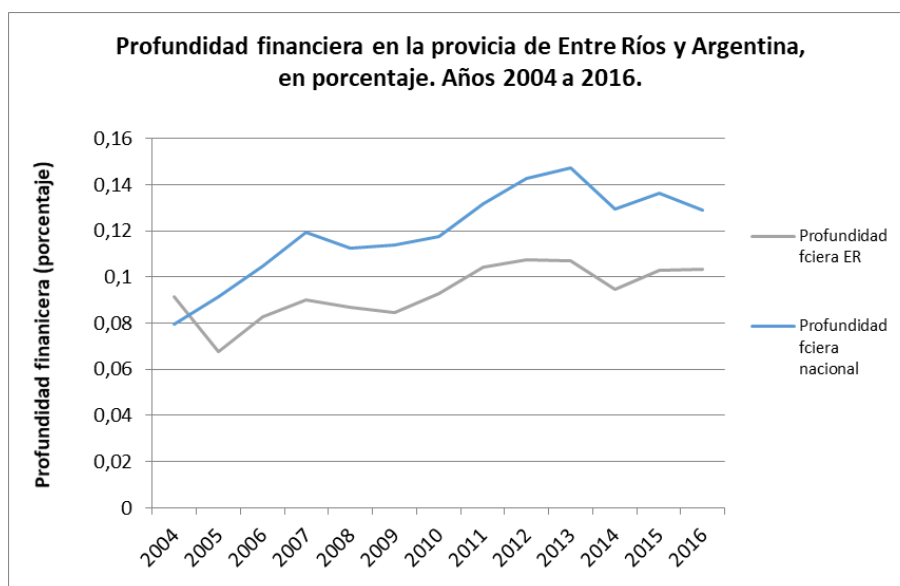
Se trata de una variable construida *ad hoc* a partir del cociente entre los préstamos al sector privado no financiero (variable del BCRA) y el PBG (variable de la DGEC).

Dada la disponibilidad de los datos, también es posible construirla a escala nacional, resultando del cociente entre el total de préstamos al sector privado no financiero del total del país y el PBI (variable calculada por Indec).

En el Gráfico 30 es posible observar ambas variables en simultáneo: en ambos casos la tendencia es creciente siendo el nivel de profundidad financiera nacional mayor que la de Entre Ríos durante toda la serie, con excepción del año 2004.

Otro elemento a tener en cuenta es que a partir del año 2005, el nivel nacional siempre se posicionó por encima del provincial, manteniéndose entre ambas una brecha relativamente estable.

Gráfico 30. Profundidad financiera en la provincia de Entre Ríos y en Argentina, en porcentaje. Años 2004 – 2016.



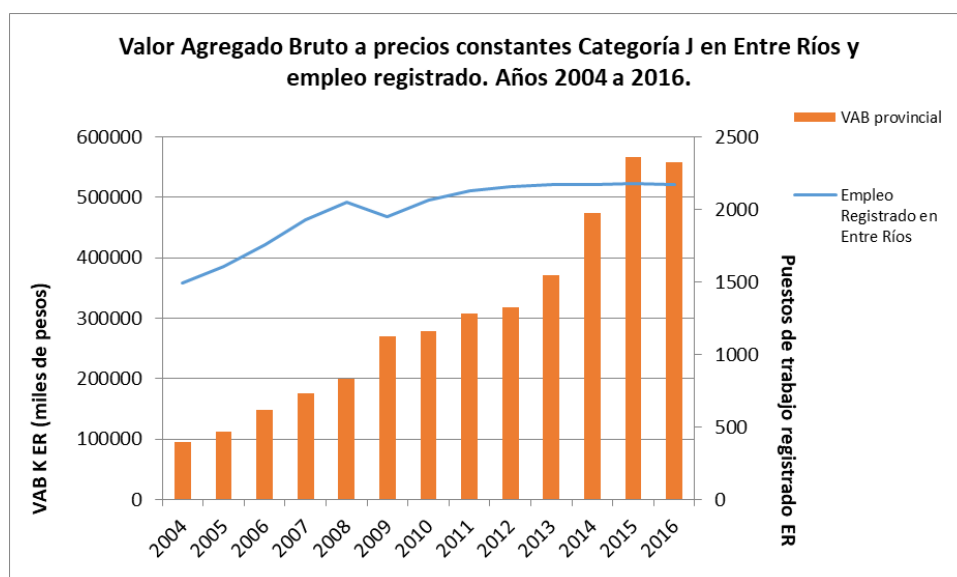
9. Asalariados registrados del sector privado de Intermediación financiera (Bueno): información trimestral proveniente del OEDE y correspondiente a la cantidad de puestos de trabajo asalariados del sector privado en la provincia. Su publicación está disponible en tiempo y forma, por lo que constituye un buen indicador de la evolución de la actividad.

En el Gráfico 31 se presenta la evolución del Valor Agregado Bruto provincial de la “Intermediación financiera” junto a la evolución de la cantidad de puestos de trabajo registrados en el sector en Entre Ríos.

En ambos casos hay una tendencia positiva pero el incremento en el Valor Agregado Bruto es mayor que el registrado en el empleo registrado, siendo un posible factor la incorporación de tecnología, que requiere de menos empleo y mayor capital.

En términos estadísticos, la correlación entre las dos series es muy buena (tiene un coeficiente de 80%) y el R2 del VAB entrerriano respecto del empleo registrado es del 66%.

Gráfico 31. Valor Agregado Bruto a precios constantes de Intermediación financiera (categoría J) de Entre Ríos y cantidad de puestos de trabajo registrados (anual) de Intermediación financiera de Entre Ríos. Años 2004 – 2016.



8. SERVICIOS INMOBILIARIOS.

8.1. Naturaleza y alcance.

Según el ClaNaE 2010 (Indec, 2010) los servicios inmobiliarios (división 68) abarcan aquellas actividades vinculadas a la promoción de proyectos inmobiliarios (excepto aquellos que llevan adelante las empresas constructoras), la gestión de inmuebles para compra, venta o alquiler, y los servicios de administración (como el cobro de alquileres o las tasaciones).

Dentro de los inmuebles se incluyen tanto los residenciales (casas, departamentos, etc.) como los no residenciales (comercios, hoteles, industrias, terrenos, lotes en cementerios, predios para exposiciones, cocheras, estaciones de servicio, garajes, salones de fiesta, salas de espectáculos como cines y teatros, etc.).

En el marco de la clasificación es posible distinguir dos grupos distintos de estos servicios: por un lado los servicios inmobiliarios realizados por cuenta propia, con bienes propios o arrendados (código 68.1), y por otro los servicios inmobiliarios realizados a cambio de una retribución o por contrata (68.2).

Dentro del primero, se diferencia entre servicios de alquiler y explotación de inmuebles para fiestas, convenciones y otros eventos similares; servicios de alquiler de consultorios médicos; y servicios inmobiliarios por cuenta propia sin clasificar, donde se incluye la compra, venta, alquiler y explotación de casas y departamentos amueblados o no, terrenos, salas de exposiciones, cocheras, salas de espectáculos, comercios, industrias, leasing de propiedades residenciales y no residenciales, leasing de tierras y predios residenciales y no residenciales y explotación de centros comerciales y/o shoppings.

Por otra parte, los servicios inmobiliarios realizados a cambio de una retribución o por contrata, se distinguen entre servicios de administración de consorcios de edificios y servicios inmobiliarios realizados a cambio de una retribución sin clasificar. Dentro de estos últimos se encuentran las actividades de alquiler, compra, remate, tasación o venta de inmuebles a cambio de alguna retribución o por contrata; la compra, venta, alquiler y explotación de casas y departamentos amueblados o no, terrenos, salas de exposiciones, cocheras, salas de espectáculos, comercios, industrias; las actividades de administradores, comisionistas, martilleros y rematadores; y las actividades de las agencias inmobiliarias intermediarias en el alquiler de viviendas.

Si bien el sector abarca un amplio espectro de actividades, a lo largo del presente documento el análisis del sector se concentrará en los servicios de

alquiler de viviendas y locales urbanos y en los arrendamientos rurales; tanto si son realizados con la intermediación de un corredor público matriculado como si se llevan adelante entre particulares.

Los “servicios inmobiliarios con bienes propios y arrendados” a nivel nacional representaron, durante el año 2018, el 4,15% del Valor Agregado Bruto nacional a valores corrientes siendo, en promedio, entre un 2% y un 3% del total del Valor Agregado Bruto a precios constantes.

Una forma de aproximar la evolución de la actividad inmobiliaria en Entre Ríos es a través de la participación de la misma en el Producto Bruto Geográfico; la categoría K de las cuentas provinciales incluye las actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler, y actualmente se cuenta con información para el período 2004-2016. De aquí se tiene que en el año 2004 la categoría K representaba un 7,0% del Valor Agregado Bruto (VAB) de la provincia. Valuada a precios corrientes, en el año 2005 dicha participación fue del 7,4%, momento a partir del cual fue disminuyendo paulatinamente hasta el año 2013, cuando alcanzó el mínimo de participación en todo el período (3,7% del VAB), mientras que a partir de 2014 la tendencia se invirtió y la contribución sectorial al PBG comenzó a recuperarse lentamente hasta alcanzar en 2016 un 4,9%. A valores constantes, la participación del sector mantuvo un incremento interanual relativamente estable del 6,0% promedio entre 2004 y 2016, donde el valor mínimo fue de 5,3% (en 2015) y el valor máximo alcanzó el 7,0% del total (en 2004).

En lo que respecta a la generación de empleo registrado, de acuerdo a los datos ofrecidos por el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE) la misma fue perdiendo participación respecto del total: en el año 2004 los servicios inmobiliarios (realizados por cuenta propia y a cambio de una retribución o por contrata) representaban el 3,2% del total de empleo registrado en la provincia, mientras que en el año 2018 apenas alcanzó el 0,7%. Dicha caída fue tanto en términos relativos (respecto del total de empleo registrado en la provincia) como en términos absolutos (pasando de 2.800 puestos de trabajo en 2004 a menos de 1.000 puestos en 2018).

El OEDE también brinda información respecto del total de empresas por rama de actividad que se encuentran funcionando en la provincia, cuyo último dato corresponde al año 2016. La cantidad de empresas vinculadas a los servicios inmobiliarios ha ido cayendo desde el año 2004 hasta el 2016, pasando de 911 a 561 respectivamente (es decir, una caída acumulada del 38% entre ambos años). Actualmente, de acuerdo a los datos ofrecidos por el Colegio de

corredores inmobiliarios de la provincia de Entre Ríos, la provincia cuenta con 931 Corredores inmobiliarios matriculados.

Alquileres de viviendas y locales urbanos

Los servicios inmobiliarios, vinculados tanto a la compra como al alquiler de inmuebles, se encuentran relacionados con la evolución de la inversión en inmuebles y el desempeño macroeconómico de la economía en su conjunto.

Autores como Barenboim (2000) –cuyo análisis sobre la dinámica inmobiliaria de la ciudad de Rosario resulta parcialmente extensible al menos a las ciudades más importantes de la provincia– remarca que durante los años ‘90, las reformas llevadas adelante por el Gobierno nacional incidieron sobre el sector inmobiliario urbano, el cual comenzó a mostrar mejoras (luego de una fuerte crisis durante los años ‘80) a partir de iniciativas públicas y fundamentalmente de desarrollos privados, que realizaron importantes inversiones para incrementar la oferta de viviendas disponibles. En la misma línea, De Mattos (2008) señala que la liberalización financiera y la actual velocidad de circulación del capital a nivel internacional han potenciado los negocios inmobiliarios, y que América Latina no ha sido la excepción.

En los comienzos del siglo XXI, en nuestro país se produjo una importante crisis económica, política y social que conllevó una fuerte contracción de la economía en general y del sector inmobiliario en particular. A partir del año 2003 comenzó un incipiente proceso de recuperación económica que favoreció al sector, dado que una parte del excedente económico que comenzó a generarse fue canalizado hacia la construcción de nuevas viviendas, en gran medida debido a la desconfianza hacia el sistema bancario formal resultante de la crisis de 2001, que como es sabido incluyó la confiscación de pequeños ahorristas. Por su parte, la crisis internacional iniciada en el año 2008 afectó a la economía en general y al sector en particular, pero desde el año 2012 el Estado nacional impulsó un programa de créditos hipotecarios para reactivar la actividad de la construcción, el cual permitió que muchas familias pudiesen acceder a su primera vivienda propia.

Esta trayectoria macroeconómica fue cambiando las condiciones generales del alquiler de viviendas y locales urbanos también en la provincia de Entre Ríos, tanto por la vía de la oferta de unidades como de su demanda. Esto se combinó con otros factores de orden más estructural, como las pautas culturales que determinan los plazos y modalidades de la independización o el surgimiento de nuevos hogares en las distintas zonas de la provincia, las

características de la expansión y el desarrollo urbanos de las distintas localidades, la concentración en la propiedad del suelo, los hábitos de ahorro de los distintos segmentos sociales, etc.; para delinear los aspectos fundamentales que marcaron la dinámica de mediano plazo de los alquileres urbanos en Entre Ríos.

En lo que respecta específicamente al segmento de las viviendas, según los Censos Nacionales de Población, Hogares y Vivienda, la cantidad de viviendas en la provincia de Entre Ríos fue creciendo, al igual que a nivel nacional, manteniéndose en torno al 3% la participación de la provincia en el total de viviendas del país. En el año 1991, en Entre Ríos había 259.146 viviendas mientras que en el país había 8.515.441 viviendas; hacia el 2001, la provincia contaba con 306.333 viviendas más, un 18,2% de incremento, mientras que a nivel nacional dicho crecimiento había sido menor, del 13,1%. Finalmente, en el año 2010, el total de viviendas de la provincia alcanzó las 357.250 unidades, un 16,6% más que en el censo anterior (Tabla 23), en esta ocasión registrando un incremento similar al nacional.

Tabla 23. Total de viviendas particulares en la provincia de Entre Ríos y en el total país. Años 1991, 2001 y 2010.

	Total Viviendas particulares ocupadas		
	Año 1991	Año 2001	Año 2010
Entre Ríos	259.146	306.333	357.250
Total Nacional	8.515.441	9.712.661	11.317.507

% ER en el total nacional	3,0%	3,2%	3,2%
% variación intercensal ER	-	18,2%	16,6%
% variación intercensal Nación	-	14,1%	16,5%

Fuente: Censo Nacional de Población, Hogares y Vivienda años 1991, 2001 y 2010. INDEC.

De los Censos surge que, tanto en la provincia como en la nación, el incremento en la cantidad de viviendas siempre fue menor al incremento poblacional, En Entre Ríos éste fue del 13,5% entre 1991 y 2001 y del 6,7% entre 2001 y 2010, mientras que a nivel nacional dichos aumentos fueron del 11,2% y del 10,6% respectivamente. Esto estaría dando la pauta de un desajuste entre la evolución de la infraestructura habitacional y la demanda potencial de viviendas, que revelaría a su vez dificultades crecientes para el acceso a la vivienda propia, con consecuentes retrasos involuntarios en la independización de los hogares, situación que por lo demás reflejan los estudios que calculan el creciente valor de la propiedad inmueble en relación a los salarios promedio de la economía.

Uno de los más conocidos es el Índice de Salario Real en Términos del Valor del m² de Vivienda (ISRV) que elabora el Instituto de Economía INECO de

la Fundación UADE, donde se analizan la evolución del salario real (remuneración promedio de los trabajadores registrados del sector privado, desestacionalizado, provisto por el Ministerio de Producción y Trabajo) y el valor del m² de un departamento estándar localizado en la zona norte de CABA (Recoleta, Palermo, Belgrano y Nuñez) calculado por el INECO en base a datos recopilados de páginas web donde se ofrecen departamentos a la venta, en dólares. Si bien el mismo se encuentra referido a lo que sucede en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, permite ejemplificar lo que sucede en líneas generales en el mercado inmobiliario.

En el Informe publicado en diciembre del año 2017 (UADE, 2017), es posible observar la evolución desde el año 2010 y hasta el 2017 del Índice de Salarios en dólares en comparación con la evolución de un índice de precios de departamentos (uno para departamentos nuevos y otro para usados). Durante el 2010 y hasta mediados del 2013, el índice de salarios se ubicó por encima del índice de precios de departamentos; a partir de octubre de 2013 el índice de salarios cayó fuertemente quedando por debajo de los índices de precios de departamentos hasta que en enero de 2015 se volvió a ubicar por encima, situación que permaneció durante el resto del año. En 2016, se volvió a registrar una caída del salario respecto del valor de los departamentos (que se mostraron relativamente estables) recuperándose en 2017.

Las variaciones en los salarios reales son más bruscas y erráticas que las variaciones en los precios de m² (tanto nuevos como usados), indicando la dificultad que se presenta al intentar adquirir un inmueble afectando también el valor de los alquileres. Además, resulta importante señalar que los incrementos en los salarios registrados muchas veces se ubican por encima de los incrementos en los ingresos del personal no registrado.

Según el régimen de tenencia relevado por el último Censo Nacional, de las 357.250 viviendas que había en la provincia de Entre Ríos en el año 2010, 265.227 (un 74,2% del total) se encontraban habitadas por sus propietarios; mientras que el 25,8% restante se distribuía entre inquilinos (48.711 viviendas, el 13,6% del total) y ocupantes no propietarios, ya sea por préstamo, por relación de dependencia u otra situación (43.312 viviendas, el 12,1% del total) (ver Tabla 24). En ese año, la proporción de inquilinos en la provincia era menor a la media nacional, situación que probablemente se asocie a su menor grado de urbanización y al menor tamaño relativo de las ciudades entrerrianas respecto a otras jurisdicciones, ya que la aglomeración urbana suele estar correlacionada positivamente con el valor de la propiedad inmueble y por lo tanto con las dificultades para acceder a la vivienda propia. Por su parte, la proporción de

ocupantes no propietarios superaba en unos 0,9 puntos porcentuales al parámetro nacional.

Tabla 24. Total de inquilinos, ocupantes no propietarios y propietarios en viviendas particulares ocupadas en la provincia de Entre Ríos y en el total del país. Año 2010

	Entre Ríos	%	Total Nacional	%
Inquilinos	48.711	13,6%	1.795.906	15,9%
Ocupantes no propietarios	43.312	12,1%	1.265.186	11,2%
Propietarios	265.227	74,2%	8.256.415	73,0%
Total	357.250	100,0%	11.317.507	100,0%

Fuente: Censo Nacional de Población, Hogares y Vivienda año 2010. INDEC.

Con respecto a la distribución de la propiedad inmueble en la provincia, es posible tener una primera aproximación a partir de la titularidad de las partidas inmobiliarias; se trata de una aproximación limitada, ya que un mismo propietario puede tener varios inmuebles a nombre de distintos titulares, tendencia que ha tendido a consolidarse con el tiempo como estrategia para la reducción de la carga impositiva. Según la base de la Administradora Tributaria de Entre Ríos (ATER), la cantidad de partidas inmobiliarias urbanas en la provincia ascendía en el año 2018 a 378.215. El 31% de las mismas se localizaba en el departamento Paraná, el 12% en Concordia y el 10% en Gualaguaychú, mientras que el resto de los departamentos tenía participaciones inferiores al 10% del total.

De acuerdo a la misma fuente, las 378.215 partidas inmobiliarias urbanas existentes en la provincia se encontraban distribuidas entre 261.084 titulares. La amplia mayoría de los mismos, un 83% del total, tenía 1 partida inmobiliaria urbana a su nombre, otro 12% tenía 2 partidas y otro 3% tenía 3 partidas. Sólo el 1,3% del total de titulares tenía a su nombre 5 o más partidas inmobiliarias urbanas.

En base a esta información, sería posible aproximar una cantidad potencial de unidades que en principio podrían formar parte de la oferta de alquileres, descontando de los inmuebles urbanos aquellos que a priori serían ocupados por sus propios dueños.

A tal efecto, de las 378.215 partidas podrían restarse todas aquellas menores a 20 m², dado que por su superficie es posible suponer que corresponden a cocheras y/o bauleras; si bien éstas también suelen ofrecerse en alquiler, es posible suponer que su oferta relativa resulta menor que la de otro tipo de unidades. Una vez así depuradas, el total de partidas inmobiliarias alcanzaría las 372.864, con una distribución por departamento que se muestra en el cuadro siguiente (Tabla 25):

Tabla 25. Total de Partidas Inmobiliarias urbanas en la provincia de Entre Ríos, por departamento. Año 2018.

Departamento	Cantidad Partidas Inmobiliarias	% participación en el total
Paraná	117.229	31%
Concordia	45.275	12%
Gualeguaychú	36.500	10%
Uruguay	31.411	8%
Colón	22.467	6%
Gualeguay	16.303	4%
Federación	16.213	4%
La Paz	14.330	4%
Diamante	14.358	4%
Villaguay	12.263	3%
Nogoyá	11.471	3%
Victoria	10.441	3%
Tala	8.730	2%
Federal	5.755	2%
San Salvador	5.523	1%
Feliciano	2.638	1%
Islas del Ibicuy	1.957	1%
Total ER	372.864	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de ATER.

Sobre este universo depurado, nuevamente sería posible determinar la distribución de partidas urbanas por titular (Tabla 26). Más precisamente, habría 258.804 titulares de los cuales el 83,1% tiene 1 partida inmobiliaria urbana a su nombre, otro 11,5% tiene 2 partidas y un 3% tiene 3 partidas. El 2,3% restante es titular de más de 3 partidas inmobiliarias urbanas.

Tabla 26. Total de titulares por cantidad de Partidas Inmobiliarias Urbanas en la provincia de Entre Ríos. Año 2018.

	Partidas	% en el total
1 partida	215.183	83,10%
2 partidas	29.805	11,50%
3 partidas	7.782	3,00%
más de 3 partidas	6.034	2,30%
TOTAL	258.804	100,00%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de ATER.

Con esta información pueden extraerse algunas conclusiones provisorias. En primer lugar, dada la distribución territorial de las partidas inmuebles, que en más de un 50% se localiza en Paraná, Concordia y Gualaguaychú, es razonable suponer que la mayor cantidad de alquileres también se concentre en esas tres localidades de la provincia. En segundo lugar, con respecto a la oferta potencial de inmuebles urbanos en alquiler, y teniendo en cuenta la no coincidencia entre propiedad y titularidad, podría considerarse que la misma en cierto sentido tiene como piso mínimo la cantidad de partidas correspondientes a titulares con más de un inmueble a su nombre (2 o más), es decir que ronda como mínimo el 17% del total. En relación a la demanda, esto sería compatible tanto con un aumento de la cantidad de hogares inquilinos respecto al relevamiento del censo 2010, como con un incremento en el alquiler de otro tipo de inmuebles urbanos para usos no habitacionales.

De todas formas, cabe aclarar que los datos censales tienen casi 10 años, y desde ese momento seguramente se han registrado cambios en los niveles de ingresos de las familias y, por lo tanto, tanto en la oferta (a través de la canalización del ahorro a la inversión inmueble) como en la demanda de viviendas en alquiler. Por otra parte, alguna/s de las múltiples unidades que figuran a nombre de un mismo titular y potencialmente podrían destinarse al alquiler también podrían estar vacías. En definitiva, mientras el análisis a partir de la titularidad de las partidas permite aproximar una oferta potencial de unidades en alquiler, los datos censales corresponden a la demanda de alquileres, y más específicamente a unidades para uso habitacional que se encuentran efectivamente en alquiler.

Otra forma de aproximarse a la cantidad de alquileres urbanos es a partir de la cantidad de contratos de alquiler sellados (Tabla 27) en la provincia, tomando como fecha de referencia la fecha del acto que figura en cada contrato. De esta información surge que los contratos sellados se encuentra bastante por detrás de la oferta potencial de unidades en alquiler previamente estimada; esto podría responder a distintos factores: que algunas de ellas no estén disponibles para el alquiler, que sí estén disponibles pero se encuentren desocupadas, o que estén disponibles y ocupadas pero el arreglo respectivo no haya sido formalizado mediante contrato sellado. En cualquier caso, la cantidad de contratos de alquiler sellados puede considerarse un mínimo de la cantidad de alquileres reales, y su evolución en el tiempo permite tener una pauta de la dirección y el nivel general de los servicios inmobiliarios urbanos.

En tal sentido, cabe mencionar que durante el año 2016 se sellaron 11.255 contratos (actos y contratos en general, con garantía, fianza o aval), en el 2017

otros 11.267, mientras que en 2018 el registro cayó a 10.087 contratos. Es probable que esta última reducción responda a una combinación de una menor cantidad efectiva de alquileres, tanto de viviendas como de otro tipo de locales urbanos, como a un aumento de la informalidad en los arreglos, en ambos casos procesos emergentes derivados de la crisis económica que atraviesa el país.

Tabla 27. Cantidad de actos y contratos en general, con garantía, fianza o aval (urbanos) en la provincia de Entre Ríos por departamentos. Años 2016 a 2018

Departamentos	Cantidad de contratos sellados		
	2016	2017	2018
Colón	302	341	304
Concordia	482	470	412
Diamante	302	325	258
Federación	206	190	210
Federal	161	129	96
Feliciano	31	45	39
Gualedguay	160	106	112
Gualedguaychú	236	212	193
Islas del Ibicuy	1	3	4
La Paz	129	159	147
Nogoyá	248	264	261
Paraná	7.961	8.006	7.173
San Salvador	32	28	28
Tala	88	85	69
Uruguay	568	566	467
Victoria	182	162	133
Villaguay	132	129	110
Fuera de Entre Ríos	34	49	71
Total	11.255	11.269	10.087

Fuente: Elaboración propia en base a datos de ATER.

Arrendamientos rurales

Los arrendamientos rurales son una modalidad de tenencia que en el país se ha desarrollado al menos desde el último cuarto del siglo XIX; sin embargo, en los últimos años han adoptado nuevas forma y han tomado más impulso debido a los cambios organizativos en las explotaciones rurales introducidos por las innovaciones tecnológicas y la creciente integración de los mercados agropecuarios a nivel nacional e internacional.

La reorientación productiva observada a nivel nacional también se registró en la provincia de Entre Ríos, fundamentalmente a partir de la década del '90, cuando la agricultura (principalmente el cultivo de soja) comenzó a desplazar a la ganadería (y a otros cultivos tradicionales), marcando una tendencia hacia la especialización y la mono-producción.

Los cambios tecnológicos y organizativos en los procesos productivos y de comercialización de los granos y de los productos ganaderos, y en particular el auge de los precios de ciertos granos a comienzos de la década pasada, también impulsaron una expansión de la frontera agrícola en la provincia, lo cual trajo aparejado un incremento de los arrendamientos rurales. De hecho, en el ámbito de Entre Ríos, los tipos de arrendamiento rural más importantes son en la actualidad son aquellos vinculados a la agricultura extensiva, seguidos bastante por detrás por los correspondientes a la ganadería bovina⁸³, los cuales quedaron confinados en general a las zonas más marginales en lo que respecta a la productividad de la tierra (norte de la provincia e islas).

En el marco de tal expansión agrícola se produjo el desembarco o la formación en la provincia de grandes productores agrícolas y pooles de siembra que impulsaron el aumento de los arrendamientos, en general a pequeños productores propietarios que por su escala no lograron reconvertirse a los nuevos formatos tecnológicos. Este proceso derivó en una disminución en la cantidad de explotaciones agropecuarias y en un aumento en el tamaño medio de las mismas.

La revalorización de la tierra que produjo el auge de las cotizaciones también incrementó el valor de los arrendamientos. De acuerdo a un informe elaborado por la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Silvicultura de la Nación del año 2009 en base a información del sector privado (SAGyPA, 2009), entre las campañas 2001/02 y 2008/09 el valor de los arrendamientos en la zona núcleo maicera se incrementó en un 45% (pasando de 12 quintales por hectárea a 22 quintales por hectárea). Si bien en Entre Ríos sólo el sudoeste provincial podría asimilarse a esa región, el dato sirve a título indicativo sobre lo que habría pasado también en otras zonas de la provincia, en particular en el centro y el norte de la misma, hacia donde se habría expandido la frontera agrícola. Según fuentes del sector, en los últimos años, el reflujó de las cotizaciones internacionales, principalmente de la soja, así como una seguidilla de malas campañas, estaría haciendo retroceder de manera lenta pero significativa la

⁸³ En algunas zonas, pueden ser importantes los arrendamientos agrícolas destinados a la alimentación animal (*feed lots*, cría y/o engorde bovino, porcino o aviar; producción lechera, etc).

frontera de los cultivos de granos en zonas no tradicionales. Impulsada por esta tendencia, a su vez, se estaría registrando una importante contracción en la cantidad y el valor de los arrendamientos agrícolas en tales regiones, en el marco de un contexto más general de estabilización del valor de los arrendamientos congruente con la relativa uniformidad en el tiempo de las cotizaciones internacionales de los granos.

A nivel nacional, la actividad del alquiler de tierras para explotación agropecuaria se enmarca en términos formales en las disposiciones de la Ley N° 13.246, que regula los arrendamientos y las aparcerías rurales. El artículo 2° de dicha norma establece que, en los contratos de arrendamiento, una de las partes se obliga a ceder el uso y goce de un predio destinado a explotaciones agropecuarias y la otra parte a pagar un precio en dinero por ese uso y goce. Las aparcerías, en cambio, se constituyen cuando una de las partes se obliga a entregar a otra animales o un predio para la explotación agropecuaria con el objeto de repartirse los frutos de la misma (artículo 21°).

Así, la diferencia entre el arrendamiento y la aparcería reside en que en el primero el pago convenido es en dinero mientras que en las aparcerías el pago corresponde a la distribución de los rindes de la explotación. Independientemente de esta clasificación formal, en la práctica también existen otras formas de acuerdos entre las partes para llevar adelante actividades agropecuarias.

De acuerdo a los registros de la ATER, durante el año 2016 en Entre Ríos se sellaron 2.834 contratos, locaciones o sublocaciones de arrendamientos agrícolas y ganaderos, en el 2017 la cantidad subió a 2.894, mientras que en 2018 cayó a 2.309 contratos (Tabla 28). De modo análogo a lo dicho respecto a los sellados de alquileres urbanos, puede considerarse que esta cantidad de contratos constituye un piso mínimo de los arrendamientos rurales reales, y que en cualquier caso su evolución marca la tendencia general de la actividad en el tiempo.

Tabla 28. Cantidad de contratos, locaciones o sublocaciones de arrendamientos agrícolas y ganaderos en la provincia de Entre Ríos por departamentos. Años 2016 a 2018.

Departamentos	Cantidad de contratos sellados			Variación 2016/18
	2016	2017	2018	
Colón	62	79	53	-9
Concordia	47	50	29	-18
Diamante	266	245	219	-47
Federación	7	9	4	-3
Federal	9	13	6	-3
Feliciano	3	4	6	3
Gualeguay	72	81	69	-3
Gualeguaychú	441	421	368	-73
Islas del Ibicuy	1	4	1	0
La Paz	82	84	62	-20
Nogoyá	121	117	101	-20
Paraná	737	884	629	-108
San Salvador	219	205	168	-51
Tala	73	63	46	-27
Uruguay	163	152	143	-20
Victoria	292	327	264	-28
Villaguay	117	74	73	-44
Fuera de Entre Ríos	122	82	68	-54
Total	2.834	2.894	2.309	-525

Fuente: Elaboración propia en base a datos de ATER.

En un sentido similar, la caída observada en la cantidad de arrendamientos durante los últimos 3 años (en 2018 hubo un 19% menos de contratos que en 2016) podría deberse a una reducción real en los arrendamientos pero también a una mayor informalidad en el arreglo de los mismos (acuerdos entre partes sin contrato o sin contrato sellado). Según fuentes del sector, este último tendería a ser el caso sobre todo cuando el vínculo se establece entre pequeños (y medianos) propietarios y productores o dentro de un mismo grupo familiar. Pero la situación variaría cuando al menos una de las partes es un pool de siembra o un gran productor: en estos casos comúnmente los arreglos se encuentran formalizados en contratos sellados, y en todo caso las dificultades pueden hallarse en los montos declarados (menores a los reales, es decir, subdeclaraciones).

Los departamentos donde se observaron las mayores caídas entre 2016 y 2018 son Paraná (21% del total), Gualeguaychú (15% del total), San Salvador (10% del total), Diamante (9% del total) y Villaguay (8% del total).

Para tratar de dimensionar la relevancia que tienen los contratos de arrendamientos rurales (formalizados) en la actividad agropecuaria, una buena manera de hacerlo es determinando el impacto de los contratos en el total de explotaciones agropecuarias. Durante el año 2018, el INDEC llevó adelante un Censo Nacional Agropecuario (CNA 2018), del cual se conocieron los primeros resultados provisionales. En particular, se determinó que en el año 2018, el total de Explotaciones Agropecuarias – EAP⁸⁴ en la provincia de Entre Ríos alcanzaba las 12.374 explotaciones. De esta manera, solo el 18,7% de las mismas ha sido alcanzada por un contrato de arrendamiento (sellado y formalizado).

8.2. Principales actores.

En términos generales, dentro de los servicios inmobiliarios urbanos, la oferta de viviendas y locales en alquiler viene determinada por aquellos propietarios que están dispuestos a arrendar sus unidades, mientras que la demanda está compuesta por todos aquellos hogares que pretenden alquilar una vivienda o por las explotaciones productivas o comerciales que intentan hacer lo propio con locales afines a sus necesidades.

En el caso de los arrendamientos y aparecerías rurales, la oferta está constituida por aquellos propietarios que ponen parte o la totalidad de sus inmuebles en alquiler, mientras que la demanda está integrada por aquellos productores que aspiran a explotar económicamente tierra de terceros, ya sea como complemento o ante la falta de inmuebles propios.

Un actor clave dentro de este segmento del sector inmobiliario son los corredores públicos inmobiliarios, quienes se encargan de mediar entre la oferta y demanda, sobre todo de alquileres urbanos, cuando la gestión de los mismos no se produce por cuenta propia.

Como se dijo, en lo que respecta a la gestión de los servicios inmobiliarios, pueden distinguirse las actividades de las agencias inmobiliarias de los alquileres por cuenta propia. En el caso particular de los alquileres y arrendamientos tratados en este informe, es importante destacar que la celebración de contratos entre privados es posible sin que medie la intervención de un agente inmobiliario.

En la provincia, quienes ofrecen servicios profesionales como intermediarios inmobiliarios deben matricularse en el Colegio de Corredores

⁸⁴ Las Explotaciones Agropecuarias –EAP- son aquellas unidades de organización de la producción, que poseen una base territorial, una superficie no menor a 500 m² dentro de los límites de una misma provincia y un responsable que ejerce la dirección de la explotación asumiendo los riesgos productivos y económicos de la actividad (INDEC, 2018)

Públicos Inmobiliarios de Entre Ríos. Actualmente se encuentran matriculados 931 corredores públicos inmobiliarios (Tabla 29), los que se hallan mayormente radicados en los departamentos Paraná (373), Gualeguaychú (102), Concordia (81) y Colón (73).

Tabla 29. Cantidad de corredores públicos inmobiliarios matriculados en la provincia de Entre Ríos por departamento.

Departamentos	Corredores Públicos Inmobiliarios Matriculados	Participación en el total, %
Paraná	373	40,10%
Gualeguaychú	102	11,00%
Concordia	81	8,70%
Colón	73	7,80%
Uruguay	64	6,90%
Gualeguay	45	4,80%
Villaguay	44	4,70%
Federación	38	4,10%
Diamante	25	2,70%
La Paz	20	2,10%
Nogoyá	17	1,80%
Victoria	12	1,30%
Tala	11	1,20%
Federal	10	1,10%
San Salvador	9	1,00%
Feliciano	5	0,50%
Islas del Ibicuy	2	0,20%
Total	931	100,00%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Colegio de Corredores Públicos Inmobiliarios de Entre Ríos.

Las funciones del Colegio se vinculan al desempeño de las tareas por parte de los matriculados (otorgar las matrículas, velar por el cumplimiento de la normativa vigente y aplicar sanciones disciplinarias en caso de incumplimiento, entre otras) y no al seguimiento económico de la actividad. En tal sentido, en la actualidad no cuentan con estadísticas referidas a la cantidad de operaciones realizadas por sus afiliados en el ámbito de la provincia.

Con respecto a las actividades de alquiler por cuenta propia, el alquiler de viviendas y los arrendamientos rurales y aparcerías se realiza acordando entre las partes privadas de manera directa. Es razonable suponer que en estos casos

en general tiende a registrarse un mayor nivel de informalidad que en los acuerdos mediados por inmobiliarias, sobre todo en lo que respecta a la formalización de los propios contratos.

8.3. Principales determinantes de la actividad.

Los determinantes de la oferta y la demanda de propiedades para alquilar o arrendar tienden a ser los mismos independientemente del método que el propietario elija para hacerlo, es decir, por cuenta propia o mediante intermediación. Sin embargo, la forma sí tiende a afectar el nivel de informalidad de la actividad; en general, cuando el alquiler de viviendas o arrendamientos rurales y aparcerías se realiza entre particulares, aumenta la probabilidad de que el acto se lleve adelante sin mediar un contrato sellado. Cuando la actividad es realizada por los corredores inmobiliarios, la probabilidad de informalidad en el sellado disminuye aunque, como se dijo, puede suceder que se subdeclaren los montos de los contratos.

Si bien en ambos casos la cantidad de acuerdos depende de la distribución, y en particular de la concentración, de la propiedad inmueble, los factores que inciden en el alquiler de viviendas y en el arrendamiento de tierras divergen en otros puntos fundamentales. En tal sentido, a continuación se abordan los principales determinantes de los servicios inmobiliarios distinguiendo uno y otro subsector de la actividad.

Alquiler de viviendas y locales urbanos

En lo que refiere al sector de alquiler de viviendas, el mercado inmobiliario se caracteriza por tener una oferta relativamente rígida en el corto plazo, dado que depende de las variaciones en el stock de viviendas y locales disponibles, el cual varía sólo en el mediano plazo.

Uno de los aspectos que incide en la oferta de inmuebles urbanos en alquiler son las condiciones macroeconómicas. Esto es así dado que, como se mencionó anteriormente, en la Argentina una parte importante de los excedentes económicos de ciertos segmentos sociales se vuelca a inversiones inmobiliarias, principalmente en busca de una colocación segura, pero también con la finalidad de obtener una renta a través del alquiler de las respectivas propiedades. Paralelamente, en el marco de un déficit habitacional creciente sobre todo en las grandes ciudades, y de transformaciones en la cadena de valor del sector de la construcción, en los últimos años han surgido nuevos actores que han afectado

de manera sustancial la dinámica de la oferta de inmuebles urbanos, y en particular de viviendas. Estudios de arquitectura integrados a constructoras, fondos comunes de inversión, fondos fiduciarios, entre otros, han adquirido un papel clave en este sentido, subordinando la oferta de unidades al aprovechamiento de oportunidades de negocios en el sector de la construcción a partir de la gestión y canalización de excedentes financieros, más que a la necesidad de atender la demanda tanto de viviendas propias como para alquiler (ver apartado sobre Construcción). En este marco, puede decirse que, al menos en sus ciudades más grandes que concentran la mayor cantidad de alquileres de la jurisdicción, en Entre Ríos se replican las tendencias generales del país, observándose una oferta relativamente inelástica en el corto plazo de viviendas y locales urbanos en alquiler, que en el mediano plazo muestra además una dinámica en parte independiente de las particularidades de la demanda.

El nivel de actividad e ingresos de la economía también incide por la vía de la demanda de alquileres, en este caso de un modo más coyuntural.

En el caso de los locales urbanos, la demanda tiende a aumentar cuanto mejores son las perspectivas de negocios. Y si bien la composición de la misma depende de la dinámica relativa de los distintos sectores que pueden llegar a requerir locales para desenvolver sus actividades; en términos generales puede decirse que hay una correlación positiva entre la trayectoria del PBI y los ingresos y la demanda de locales comerciales urbanos. Esto, ante una oferta relativamente inelástica en el corto plazo, tiende a repercutir en un aumento en el valor de los alquileres.

En el caso de las viviendas, si bien el alquiler constituye un objeto de gasto relativamente inelástico en el consumo de los hogares, el nivel de ingreso personal o familiar también puede movilizar cambios cualitativos en la demanda. Una mejora en los ingresos percibidos permite que quienes alquilan se muden a viviendas más grandes, con mejores servicios o con una mejor ubicación (implicando un nuevo contrato de alquiler con un valor mayor) e incluso que algunos integrantes del hogar decidan independizarse (aumentando la cantidad de alquileres). En tal sentido, también resulta relevante la distribución del ingreso, ya que la incidencia de los alquileres en el ingreso total difiere mucho entre los distintos estratos sociales. Del mismo modo que ocurre con los alquileres de locales comerciales, la inelasticidad de la oferta en el corto plazo tiende a traducirse en un aumento del valor medio de los alquileres ante subas en la demanda.

En relación a estos factores, puede decirse que en Entre Ríos pareciera registrarse una mejor distribución relativa tanto de la propiedad inmueble como

del ingreso en las localidades más pequeñas, lo cual se refleja en mayores posibilidades para el acceso a una vivienda o un local propio, y luego en una menor incidencia de los alquileres.

De un modo más general, puede decirse que la demanda de alquiler de viviendas tiene un componente estructural importante, y Entre Ríos no es la excepción. Depende ante todo de la distribución de la riqueza, que determina las posibilidades de acceder a un inmueble propio. En este sentido, un elemento que afecta a los servicios inmobiliarios es sin duda el acceso a créditos hipotecarios blandos que permitan a los inquilinos tanto actuales como potenciales acceder a una vivienda propia. En este punto, Entre Ríos no se diferenciaría mayormente del resto del país, siendo prácticamente nula la posibilidad de obtener créditos hipotecarios para la inmensa mayoría de la población, y dependiendo así el acceso a la vivienda propia casi enteramente de la distribución de la riqueza y los ingresos.

La demanda también depende de otros factores que sólo cambian en el mediano plazo, como aquellos de tipo sociocultural ligados a las circunstancias en las cuales un hogar se subdivide en dos o más. En relación a esta cuestión, Entre Ríos pareciera seguir las pautas generales de la Argentina en cuanto a la formación de nuevos hogares al momento en que los hijos constituyen sus propias familias; en cambio, mostraría un rezago respecto a otras jurisdicciones en lo que respecta a la conformación de hogares unipersonales a partir de cierta edad de los hijos, al menos en estratos sociales medios y altos.

Como en parte ya se anticipó, la demanda de alquileres también tiende a estar diferenciada geográficamente. La dinámica del desarrollo urbano indica que, ceteris paribus, las ciudades más grandes tienden a ser polos de atracción permanente de nuevos habitantes, por lo que su crecimiento demográfico relativo tiende a ser mayor, aumentando las posibilidades de un eventual desajuste entre la oferta y la demanda de viviendas y locales urbanos afectando, por lo tanto, la incidencia y la trayectoria en el valor de los alquileres.

Los centros urbanos también pueden registrar proporciones diferentes de alquileres y valores de los mismos según su estructura económica. Localidades con sectores productivos intensivos en mano de obra o dinámicos en términos de su expansión económica, es probable que tiendan a generar una situación en materia de vivienda y alquileres distinta a aquellas cuya estructura productiva se basa en actividades que demandan menos empleo, o basadas en el autoempleo de un grupo familiar, o que muestran cierto estancamiento en la expansión de su nivel de actividad. En la misma línea, las ciudades que presentan una oferta académica en el nivel terciario actúan atrayendo estudiantes de otras localidades

que en muchos casos deben alquilar una vivienda, al menos durante el período que duran sus estudios. De modo análogo, en tanto capital de la provincia, la ciudad de Paraná tiende a tener una demanda de alquileres extra ligada al funcionamiento de los poderes del Estado provincial y a la instalación temporal o transitoria en la misma de distintos funcionarios públicos.

Con respecto al valor de los alquileres, ya se ha dicho que, ante la inelasticidad relativa de la oferta, su trayectoria depende mucho de la evolución de la demanda. También que en el caso de las viviendas, el alquiler tiende a ser un gasto relativamente inelástico de los hogares, por lo que las posibilidades de aumento en su valor son importantes, situación que estaría atenuada en el caso de los locales urbanos debido a una mayor elasticidad en su demanda.

En términos generales, puede decirse que el valor de los alquileres se determina en función del valor de la propiedad, el cual depende principalmente de la escasez relativa de unidades y de la concentración de la propiedad inmueble que se registre en cada localidad. En el caso de las viviendas, referentes del sector señalan que el valor del alquiler en la provincia se ubica en el mediano plazo entre un 0,3% y 0,4% del valor de mercado de la propiedad. En el contexto de escasez estructural en el que se desenvuelva la oferta y demanda de alquileres en ciertas ciudades de la provincia, sobre todo en el caso de las viviendas, en el corto plazo el valor de los alquileres tiende a acompañar la evolución de la inflación, y en ocasiones incluso a superarla. Sin embargo, dado el menor grado de dolarización en la tasación de los inmuebles, en Entre Ríos no existiría una incidencia tan importante del tipo de cambio con la divisa en el valor de los alquileres como en otras jurisdicciones del país.

Expresión analítica

La descripción realizada respecto de los principales determinantes de los servicios de alquileres urbanos puede resumirse de modo analítico de la siguiente forma:

$$Y_{AvyL} = f(O_{vyL}, P, I, Y)$$

Donde

Y_{AvyL} : nivel de actividad de los servicios de alquileres de viviendas y locales urbanos

O_{vyL} : oferta de viviendas y locales urbanos

P : régimen de propiedad de los inmuebles y locales urbanos

I : ingreso real disponible de la población

Y : nivel de actividad general

Como se detalló anteriormente, el nivel de actividad de los servicios de alquileres de viviendas y locales urbanos (Y_{AVyL}) depende, por un lado, de la Oferta de viviendas y locales urbanos para alquilar (O_{VyL}), la cual es relativamente rígida en el mediano plazo. Por otra parte, depende del régimen de Propiedad de los inmuebles y locales urbanos (P), ya que frente a una mayor concentración en la propiedad de los mismos determina una mayor demanda de servicios de alquileres urbanos. Finalmente, si se trata de alquileres de viviendas urbanas, el Ingreso real disponible de la población (I) afecta la demanda de alquileres mientras que si se trata de locales comerciales, el Nivel de actividad general de la economía (Y) también afectará la demanda de alquileres.

Por su parte, los principales determinantes de los ingresos, y a través de ellos parcialmente también de la rentabilidad, pueden expresarse de la siguiente manera:

$$I_{AVyL} = Y_{AVyL} * P_{AVyL} = f(V_{VyL})$$

$$R_{AVyL} = f(EE_{AVyL})$$

Donde

I_{AVyL} : ingresos de los servicios de alquileres de viviendas y locales urbanos

Y_{AVyL} : nivel de actividad de los servicios de alquileres de viviendas y locales urbanos

P_{AR} : precio del servicio

V_{VyL} : Valor de las viviendas y locales urbanos

R_{AVyL} : rentabilidad de los servicios de alquileres de viviendas y locales urbanos

EE_{AVyL} : estructura empresarial de los servicios de alquileres de viviendas y locales urbanos

Determinado el nivel de actividad de los servicios de alquileres de viviendas y locales urbanos (Y_{AVyL}), el volumen de los ingresos depende principalmente de los precios cobrados por los mismos (P_{AR}) y el modo en que éstos se forman dependen fundamentalmente del valor de las Viviendas y locales urbanos (V_{VyL}), ya que en general el valor de los alquileres se fija como un porcentaje del valor del inmueble a alquilar.

Por su parte, la rentabilidad de los servicios de alquileres y viviendas (R_{AVyL}) depende de la estructura empresarial que ofrece los servicios de alquileres de viviendas y locales urbanos (EE_{AVyL}) y de la utilización de los mismos por parte de los potenciales inquilinos.

Arrendamientos rurales

Por otra parte, en lo referido al mercado de arrendamientos rurales y aparcerías, hay muchos factores que afectan el nivel de actividad y los ingresos. Dentro de los más significativos se encuentran, por un lado, el *régimen de tenencia de la tierra*, el cual determina el nivel de concentración de la propiedad de la tierra, variable que afecta directamente en la forma de producción: si las tierras productivas se encuentran en manos de productores, la cantidad de contratos de arrendamientos rurales serán menores que si las tierras productivas se encuentran en manos de inversores.

Otro elemento que afecta los arrendamientos rurales, que se encuentra muy relacionado con la tenencia de la tierra son los *formatos organizativos predominantes de las explotaciones agrícolas y ganadera*, que determinan la forma en la que se produce.

La cantidad de arrendamientos también se encuentra fuertemente influenciada por la *evolución en el valor de la tierra* al igual que por las *cotizaciones vigentes y la evolución esperada de los mercados de granos y ganaderos*. En ambos casos, cambios en dichos valores (tierra o cotización de los bienes agrícolas y pecuarios producidos) impactan en la cantidad de contratos así como también en el valor de los mismos.

La *evolución de los principales costos de las explotaciones agrícolas y ganaderas* también afecta la cantidad y el valor de los contratos, dado que tienen efectos en los beneficios de los arrendatarios, que si no se encuentran acompañados por una *evolución en el valor al que se venden los bienes producidos* en el mismo sentido (otro factor de gran importancia), impactan de manera negativa en los ingresos esperados y, por lo tanto, pueden llevar a reducciones en la producción.

La *evolución esperada del clima* es otro elemento que impacta en la actividad, dado que una situación climática favorable alienta a la producción y, por lo tanto, impacta de manera positiva en la cantidad de contratos.

Por último, los *resultados productivos y de mercado de las campañas agrícolas y ganaderas* afectan al servicio de arrendamiento rural, dado que campañas malas pueden producir incumplimientos en los contratos ya efectuados e incluso influir negativamente en los contratos futuros

Expresión analítica

La descripción realizada respecto de los principales determinantes de los servicios de arrendamientos rurales y aparcerías puede resumirse de modo analítico de la siguiente forma:

$$Y_{AR} = f(TT, Y_{PA})$$

Donde

Y_{AR} : nivel de actividad de los servicios de arrendamientos rurales y aparcerías

TT : régimen de tenencia de la tierra

Y_{PA} : nivel de actividad de las producciones agropecuarias de la región

Como se detalló anteriormente, el nivel de actividad de los servicios de arrendamientos rurales y aparcerías (Y_{AR}) dependen, por un lado, del régimen de tenencia y concentración de la propiedad, que determina cuantos productores deben recurrir a estas prácticas para poder producir. Además, depende del nivel de actividad de las producciones agropecuarias de la región (Y_{PA}) dentro del cual quedan incluidos distintos factores como la propia dinámica del proceso productivo, el clima, los costos y resultados esperados, entre otros.

Por su parte, los principales determinantes de los ingresos, y a través de ellos parcialmente también de la rentabilidad, pueden expresarse de la siguiente manera:

$$I_{AR} = Y_{AR} * P_{AR} = f(EE_{PA}, C_{PA})$$

$$R_{SA} = f(FDP_{AR})$$

Donde

I_{AR} : ingresos de los servicios de arrendamientos rurales y aparcerías

Y_{AR} : nivel de actividad de los servicios de arrendamientos rurales y aparcerías

P_{AR} : precio del servicio

EE_{PA} : estructura empresarial de las producciones agropecuarias de la región

C_{PA} : competitividad de las producciones agropecuarias de la región

R_{AR} : rentabilidad de la actividad servicios de arrendamientos rurales y aparcerías

FDP_{AR} : función de producción de las producciones agropecuarias de la región

Determinado el nivel de actividad de los prestadores de servicios de arrendamientos rurales y aparcerías (Y_{AR}) fundamentalmente por la trayectoria del nivel de actividad de las producciones agropecuarias de la región (Y_{PA}), el volumen de los ingresos depende principalmente de los precios cobrados por los mismos (P_{AR}) y el modo en que éstos se forman dependen, por un lado, de la estructura empresarial de las producciones agropecuarias de la región (EE_{PA}), que determina cuantos recurrirán a arrendar un campo; como así también de la

competitividad de dichas producciones (C_{PA}), que influyen directamente en el precio.

Por su parte, la rentabilidad de la actividad (R_{AR}) depende de la función de producción de las producciones agropecuarias de la región (FDP_{AR}), que son los demandantes de los servicios de los servicios de arrendamientos rurales y afectan directamente en la utilización de esta práctica productiva.

8.4. Observabilidad.

Los servicios inmobiliarios, en general, no cuentan con estimaciones estadísticas o información específica relativa a ellos para la provincia. En el ámbito nacional, el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos –Indec- ofrece un conjunto de variables que permiten estudiar el sector: por un lado, las que se desprenden de las Cuentas Nacionales, donde se destacan el Valor Agregado Bruto y sus derivados (Índice de Volumen físico e Índice de Precios implícitos) de periodicidad trimestral como así también el Indicador Mensual de Actividad Económica (que es mensual). Si bien dichas variables reflejan la situación del sector a escala nacional, su periodicidad y disponibilidad las convierten en buenos estimadores e indicadores de lo que sucede en la provincia.

Un elemento extra que hace del Valor Agregado Bruto nacional de la categoría K “Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler” un estimador a seguir es que, al momento de calcularse, distingue entre “servicios inmobiliarios con bienes propios y arrendados” (que son las actividades de interés para este informe) del “resto”; por lo tanto, es posible tener una aproximación a la evolución de la actividad, tanto a valores contantes como corrientes de manera trimestral y anual.

El Indec también ofrece otras variables que son de utilidad para analizar la evolución de los servicios inmobiliarios: por un lado, aquellas vinculadas al nivel de ingresos (ya sea salarios o nivel de ingresos per cápita) como así también las vinculadas a los precios de las viviendas (particularmente, el gasto de las viviendas de la Región Pampeana en vivienda, agua, electricidad, gas y otros combustibles). Por otra parte, algunas más estructurales, cuya periodicidad es menor (cada 10 años) pero permiten obtener una fotografía completa de la realidad provincial, como son los Censos Nacionales, tanto de los Población, Hogares y Vivienda (para conocer la evolución de la distribución entre inquilinos y propietarios en la provincia), como los Agropecuarios (para determinar la distribución entre propietarios y arrendatarios en la provincia).

La Dirección General de Estadística y Censos de la provincia –DEGC-, por su parte, estima el Producto Bruto Geográfico para Entre Ríos de modo similar al PBI a escala nacional pero con algunas diferencias: en primer lugar, no distingue las diferentes actividades que incluyen la categoría K (es decir, no es posible determinar cuánto del Valor Agregado provincial corresponde a las actividades de alquileres propiamente dichos); en segundo lugar, la periodicidad es anual (y no trimestral); y, por último, las estimaciones del PBG presentan un rezago temporal de dos años (la última publicación disponible corresponde al año 2016). Independientemente de ello, el VAB provincial representa un estimador de la actividad de servicios inmobiliarios en la provincia que debe tenerse en cuenta. Además, ofrece variables que permiten conocer el desempeño de la actividad rural en la provincia (evolución de producción de granos por campaña, cantidad de cabezas de ganado) como de la construcción urbana (cantidad de permisos de edificación y metros cuadrados construidos) con los cuales se puede inferir –de manera indirecta- cómo puede evolucionar la cantidad de alquileres urbanos y rurales.

El Colegio de Corredores Públicos Inmobiliarios de la Provincia de Entre Ríos, un organismo que representa al sector, no cuenta actualmente con información estadística específica que permita caracterizar al sector (sólo permite conocer cuántos profesionales ofrecen sus servicios en la provincia).

Por último, para conocer el desempeño del sector, resulta de sumo interés la información ofrecida por la Administradora Tributaria de Entre Ríos –ATER- referida a la cantidad de contratos de alquiler de viviendas y locales urbanos como así también de arrendamientos rurales que son sellados en las diferentes Representaciones Territoriales –RT- a lo largo del territorio provincial, ya que dan cuenta de cómo evoluciona la actividad formal en la provincia. Al mismo tiempo, otro elemento que resulta importante es el análisis que deriva de la cantidad de partidas inmobiliarias en la provincia de Entre Ríos, como así también la distribución de las mismas entre propietarios, lo que permite inferir cual es el grado de concentración de la propiedad urbana en la provincia y, así, conocer alternativas de cómo es la actividad de los servicios inmobiliarios.

En el Anexo se presenta un listado de variables vinculadas a los servicios inmobiliarios en Argentina y Entre Ríos, discriminadas y clasificadas según los criterios generales descriptos en el capítulo metodológico.

8.4.1. Variables de monitoreo.

Las variables seleccionadas para el monitoreo de los servicios inmobiliarios en el ámbito de la provincia provienen fundamentalmente del Indec y de las variables construidas a partir de la información provista por la ATER.

A continuación se describen brevemente cada una de las variables de monitoreo seleccionadas, cuyos detalles referenciales y observaciones recientes pueden consultarse respectivamente en los Anexos físico y digital al presente Informe.

Variables comunes

1. Valor Agregado Bruto de Servicios inmobiliarios con bienes propios y arrendados a precios básicos constantes (Bueno): estimación trimestral realizada por el INDEC del valor agregado de la actividad “servicios inmobiliarios” a nivel nacional –es decir, del producto sectorial. La valoración a precios básicos constantes elimina el efecto de la variación en los precios, por lo que puede considerarse que esta variable refleja la evolución de los servicios inmobiliarios a nivel nacional, y luego constituye una buena aproximación a lo que ocurre a nivel local.

2. Índice de volumen físico de Servicios inmobiliarios con bienes propios y arrendados (Bueno): indicador trimestral del nivel de actividad que refleja la evolución de los volúmenes fijos (cantidades) producidos por la intermediación financiera a nivel nacional. Se desprende del Valor Agregado Bruto del sector.

3. Índice de precios implícitos de Servicios inmobiliarios con bienes propios y arrendados (Bueno): indicador trimestral del nivel de ingresos que refleja cómo evolucionan los precios específicos de la actividad a nivel nacional. Se desprende del Valor Agregado Bruto del sector y es calculado como el cociente entre el VAB a precios corrientes y el VAB a precios constantes.

4. Estimador Mensual de Actividad Económica –EMAE- de Actividades Inmobiliarias, empresariales y de alquiler (Bueno): estimación mensual del nivel de actividad de los “servicios inmobiliarios” a nivel nacional. El EMAE es considerado un indicador provisorio del PBI, cuya periodicidad mensual permite anticipar los resultados esa estimación. En tal sentido, serviría como indicador del nivel de actividad sectorial también en la provincia.

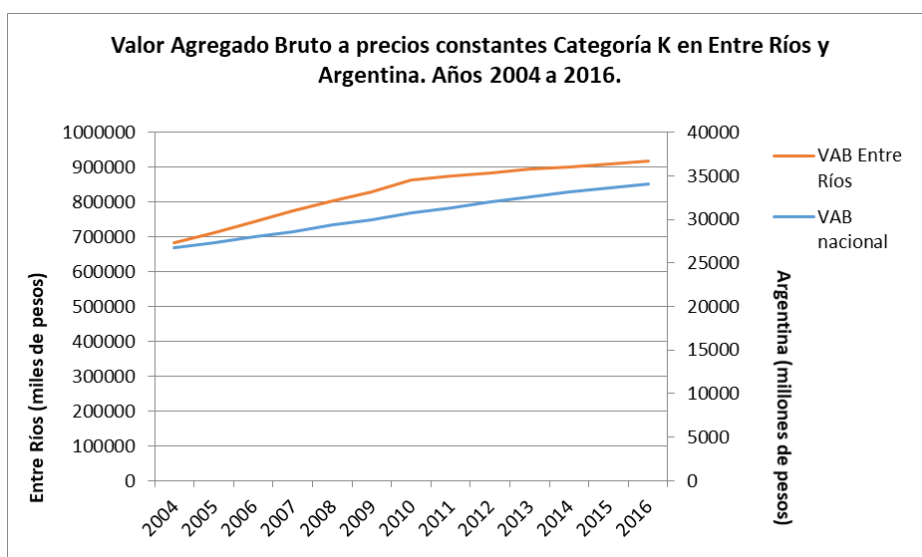
5. Valor Agregado Bruto de Actividades Inmobiliarias, empresariales y de alquiler a precios básicos constantes en Entre Ríos (Bueno): estimación del PBG sectorial anual en el ámbito específico de Entre Ríos. Es realizada por la DGEC y la disponibilidad no es buena, ya que se registra un importante rezago

temporal en la publicación; sin embargo, constituye la única estimación disponible del producto de estas actividades en Entre Ríos.

El Gráfico 32 compara la trayectoria del PBG del sector “Actividades Inmobiliarias, empresariales y de alquiler” estimado por la DGEC con la evolución del PBI del mismo sector estimada por el Indec. Como puede observarse, en ambos casos la tendencia es ascendente, mostrando un comportamiento similar en ambas variables (es decir, tanto a nivel provincial como nacional) durante el período 2004 – 2016 (último dato disponible para el PBG).

La correlación entre las dos series tiene un coeficiente de 97% y el R2 del VAB entrerriano respecto al VAB nacional es del 95%: esto determina que la variable nacional puede ser considerada como un buen indicador de la variable provincial, significando una ventaja al momento de observar la evolución del sector (es decir, dado el retraso de la variable provincial, es posible observar la variable nacional para conocer cómo es el desempeño en la provincia).

Gráfico 32. Valor Agregado Bruto a precios constantes de Servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler (categoría K) de Entre Ríos y Argentina. Años 2004 – 2016.



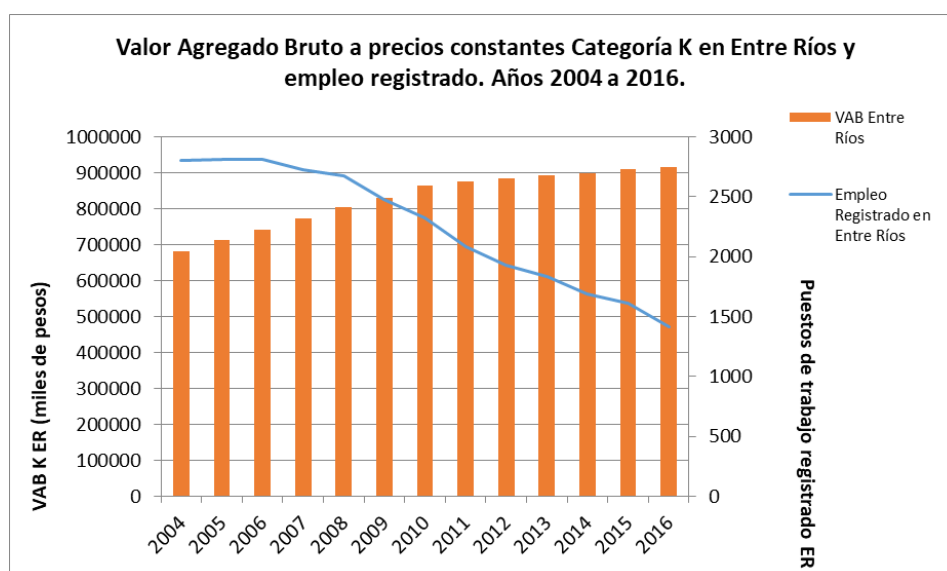
6. Asalariados registrados del sector privado de Servicios inmobiliarios con bienes propios y arrendados (Muy bueno): información trimestral proveniente del OEDE y correspondiente a la cantidad de puestos de trabajo asalariados del sector privado en la provincia. Su publicación está disponible en tiempo y forma, por lo que constituye un buen indicador de la evolución de la actividad.

En el gráfico 33 se presenta la evolución del Valor Agregado Bruto provincial del sector “Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler” junto

a la evolución de la cantidad de puestos de trabajo registrados del sector inmobiliario en la provincia de Entre Ríos. Tal como puede observarse, hay una relación negativa entre ambos: mientras que el VAB tiene una tendencia positiva, los puestos de trabajo registrados muestran una tendencia negativa, dejando en evidencia que, a pesar del incremento de la actividad, cada año genera menos puestos de trabajo formales. Esto puede deberse a que muchos de los contratos de alquiler se realicen de forma privada, sin recurrir a un corredor inmobiliario registrado, dando lugar a una caída en la cantidad de contratos sellados (es decir, formalizados) como se verá más adelante.

En términos estadísticos, la correlación entre las dos series es muy buena (tiene un coeficiente de -91%) y el R^2 del VAB entrerriano respecto del empleo registrado es del 89% .

Gráfico 33. Valor Agregado Bruto a precios constantes de Servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler (categoría K) de Entre Ríos y cantidad de puestos de trabajo registrados (anual) de Servicios inmobiliarios de Entre Ríos. Años 2004 – 2016.



7. Cotización del dólar estadounidense (Bueno): tipo de cambio de referencia mayorista diario del dólar estadounidense publicado por el Banco Central de la República Argentina. Dado que el valor de las propiedades -tanto los inmuebles urbanos como las tierras productivas- a pesar de ser bienes no transables toman como valor de referencia la moneda estadounidense, es necesario tenerlo en cuenta.

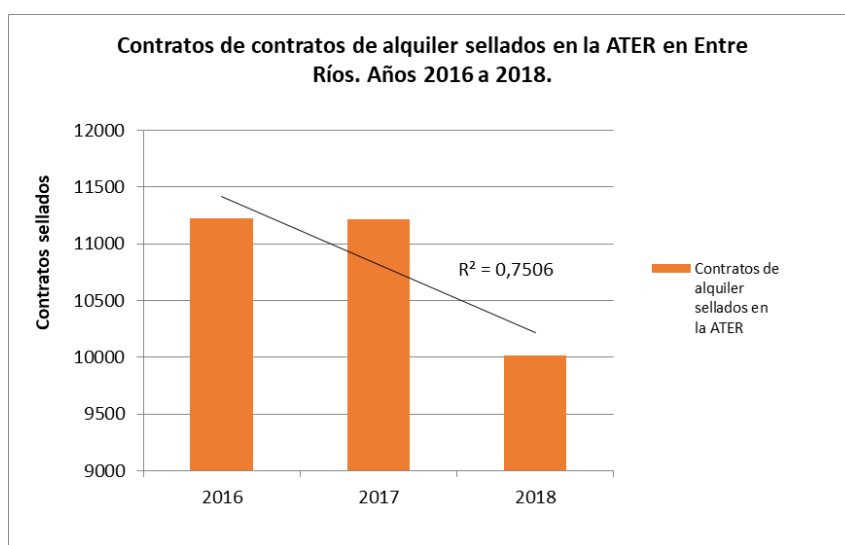
Variables relativas al Alquiler de Viviendas particulares

8. Obligaciones de Sellos Subtipo 0035 - Actos y Contratos en General -con Garantía, Fianza o Aval- (Muy Bueno): indicador del nivel de actividad, de frecuencia mensual, que refleja la evolución de la cantidad de contratos de alquiler presentados ante la Administradora Tributaria de Entre Ríos - ATER (en sus diferentes Representaciones Territoriales), con el abono del impuesto correspondiente.

A pesar de contar con una serie de sólo 3 años, es una de las variables que mejor refleja la evolución del sector ya que, por un lado, muestra la cantidad de contratos de alquiler que han sido formalizados (sellados) en la ATER y, por otra parte, es posible obtenerla de los archivos informáticos de la misma, garantizando la periodicidad y calidad del dato.

Como puede observarse en el Gráfico 34, la cantidad de contratos sellados presenta una tendencia claramente decreciente, con un R^2 de 75% (que indica el buen ajuste de dicha línea de tendencia respecto de la serie de cantidad de contratos sellados).

Gráfico 34. Contratos de alquiler sellados en la ATER en la provincia de Entre Ríos. Años 2016 – 2018.



9. Cantidad de partidas inmobiliarias urbanas (Muy Bueno): determinante de mediano plazo del nivel de actividad, de periodicidad anual. Permite conocer la cantidad de partidas inmobiliarias que hay en las diferentes ciudades de la provincia, lo cual constituye un dato primario para estimar la cantidad de viviendas alquiladas.

Actualmente no se cuenta con una serie, pero al ser una variable construida con información proveniente de la ATER, es posible hacerlo.

10.Cantidad de titulares de viviendas (Muy Bueno): determinante de mediano plazo del nivel de actividad, de periodicidad anual. Permite conocer la cantidad de propietarios del conjunto de inmuebles que hay en las diferentes ciudades de la provincia, lo cual, junto a la cantidad de partidas inmobiliarias, constituye otro dato primario para estimar la cantidad de viviendas alquiladas.

Al igual que en el caso de la variable anterior, actualmente no se cuenta con una serie pero es posible construirla dado que la información de base corresponde a los archivos de la ATER.

11.Índice de Precios al Consumidor Región Pampeana, división Vivienda, agua, electricidad, agua y otros combustibles (Bueno): indicador del nivel de ingresos percibidos por la actividad, dado que refleja la variación mensual de los precios de “alquiler de la vivienda y gastos conexos, el mantenimiento y reparación de las viviendas, y los gastos en electricidad, gas y otros combustibles”, gastos vinculados directamente al alquiler de viviendas particulares. Es una medición regional elaborada por el INDEC que permite aproximarse a la realidad de la provincia, ya que Entre Ríos se encuentra dentro de la Región Pampeana.

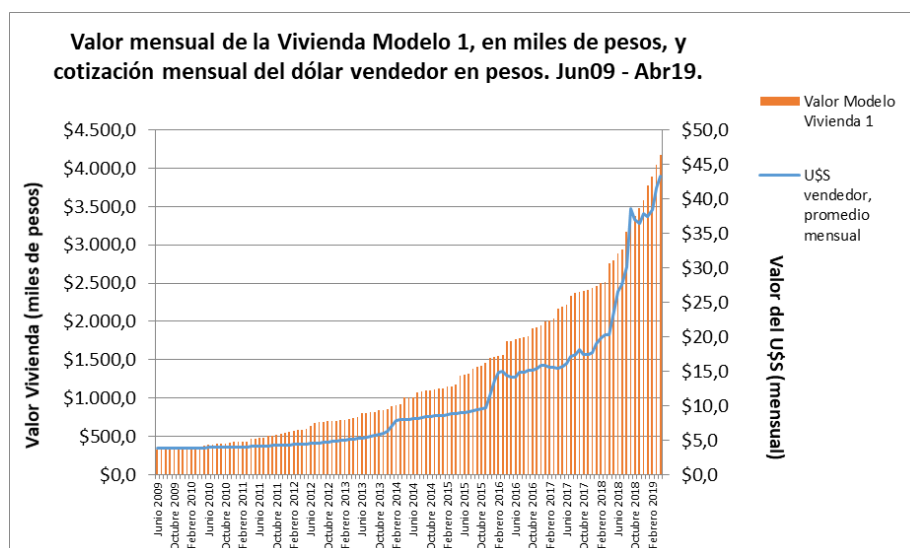
12.Value estimado de las viviendas tipo en la provincia de Entre Ríos (Muy Bueno): información mensual que refleja cómo varían en promedio los precios de mercado del m² de 4 modelos de viviendas tipo en la provincia de Entre Ríos elaborado por el Colegio de Arquitectos de Entre Ríos:

- el modelo 1 es una Vivienda Urbana, de 116,5 m²;
- el modelo 2 es una Vivienda en un Country, de 270 m²;
- el modelo 3 es Vivienda colectiva (conformada por 11 departamentos de 1 y 2 dormitorios, 1 local comercial y 5 cocheras) de 722 m² en total; y
- el modelo 4 es una Torre (conformada por 9 departamentos de 1 dormitorio, 9 departamentos de 2 dormitorios, 1 local comercial y 9 cocheras) de 1535 m²

En general, el valor de los alquileres está relacionado de manera positiva con el valor del inmueble (siendo, en la mayoría de los casos, fijado como un porcentaje del mismo) y, al mismo tiempo, el mercado inmobiliario se encuentra fuertemente influenciado por el valor del dólar; por ello, resulta interesante ver cómo se relacionan ambas variables (precio de las viviendas y cotización del dólar). Dada la periodicidad de los datos (mensual), en el Gráfico 35 se muestra como el precio mensual, en pesos, del modelo 1

(vivienda urbana) y la cotización mensual del dólar se mueven en igual sentido, con una correlación del 97%.

Gráfico 35. Valor mensual, en miles de pesos, del modelo 1 de Vivienda (individual urbana) y cotización mensual del dólar vendedor. Junio 2009 – Abril 2019.



Variables relativas a Arrendamientos rurales

13. Obligaciones de Sellos Subtipo 0040 - Contrato, Locación o Sublocación de Arrendamientos Agrícola-Ganaderos (Muy Bueno): indicador del nivel de actividad, de frecuencia mensual, que refleja la evolución de la cantidad de contratos de arrendamientos y aparcerías rurales presentados ante el organismo (en sus diferentes Representaciones Territoriales), con el abono del impuesto correspondiente.

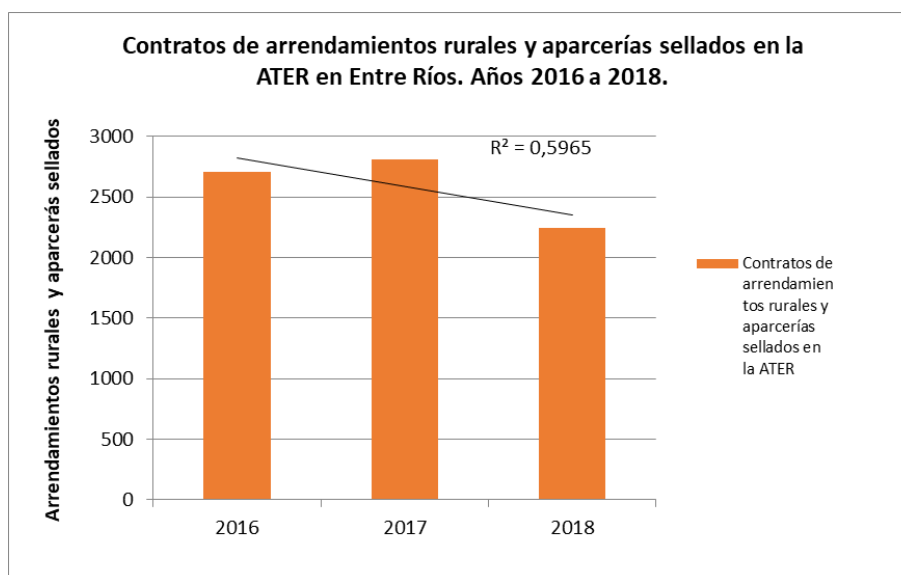
Al igual que en el caso de los contratos de alquiler urbanos, es posible contar con una serie de 3 años correspondiente a los contratos de arrendamientos rurales y aparcerías que reflejan la evolución formalizada del sector; con una periodicidad y calidad garantizadas debido a que los datos provienen de la misma ATER.

Como puede observarse en el Gráfico 36, la cantidad de arrendamientos rurales y aparcerías sellados presenta una tendencia decreciente, con un R2 de 57%.

Al igual que en el caso de los contratos de alquiler urbanos, esta caída puede deberse a la informalidad de los mismos (realizados entre particulares, sin la participación de un profesional del sector y sin ser sellados oficialmente), dado

que el Valor Agregado Bruto del sector que incluye las actividades agropecuarias tiene una tendencia positiva (como se mostrará luego).

Gráfico 36. Arrendamientos rurales y aparcerías sellados en la ATER en la provincia de Entre Ríos. Años 2016 – 2018.



14. Valor Agregado Bruto de Cultivos agrícolas y cría de ganado a precios básicos constantes (Bueno): estimación trimestral elaborada por el INDEC del valor agregado de dos actividades fuertemente vinculadas a los arrendamientos y aparcerías rurales, que en la provincia de Entre Ríos se efectúan principalmente para el desarrollo de agricultura y de ganadería. Es razonable suponer que la trayectoria de estas actividades a nivel provincial acompaña por lo general las tendencias nacionales, con lo cual esta variable permitiría aproximar también la evolución de la cantidad de contratos de alquiler de tierras celebradas en Entre Ríos.

15. Índice de volumen físico de Cultivos agrícolas y cría de ganado (Bueno): indicador trimestral del nivel de actividad que refleja la evolución de los volúmenes fijos (cantidades) producidos en materia de cultivos y cría de ganado, que determinan a su vez la cantidad de contratos de arrendamientos y aparcerías rurales. Se desprende del Valor Agregado Bruto de tales actividades productivas.

16. Índice de precios implícitos de Cultivos agrícolas y cría de ganado (Bueno): indicador trimestral del nivel de ingresos que refleja cómo evolucionan los precios específicos de estas actividades productivas, que determinan a su vez la cantidad de contratos de arrendamientos y aparcerías rurales. Se desprende del Valor Agregado Bruto de tales actividades y es

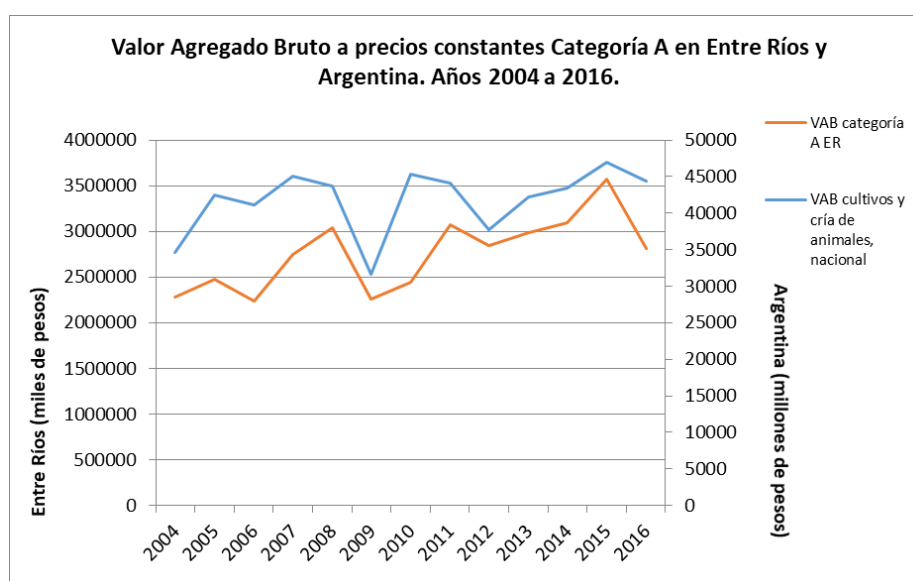
calculado como el cociente entre el VAB a precios corrientes y el VAB a precios constantes.

17. Valor Agregado Bruto de Agricultura, ganadería, caza y silvicultura a precios básicos constantes en Entre Ríos (Regular): estimación del PBI anual de las actividades primarias en el ámbito específico de Entre Ríos. Es realizada por la DGEyC y la disponibilidad no es buena, ya que se registra un importante rezago temporal en la publicación; sin embargo, constituye la única estimación disponible del producto de estas actividades en Entre Ríos.

El Gráfico 37 compara la trayectoria del PBG del sector “Agricultura, ganadería, caza y silvicultura” estimado por la DGEC con la evolución del PBI del mismo sector (particularmente cultivos y cría de ganado) estimada por el Indec. Como puede observarse, en ambos casos la tendencia es ascendente, mostrando un comportamiento relativamente similar en ambas variables (es decir, tanto a nivel provincial como nacional) durante el período 2004 – 2016 (último dato disponible para el PBG).

La correlación entre las dos series tiene un coeficiente de 62% y el R2 del VAB entrerriano respecto al VAB nacional es del 39%.

Gráfico 37. Valor Agregado Bruto a precios constantes de Agricultura, ganadería, caza y silvicultura (categoría A) de Entre Ríos y Argentina. Años 2004 – 2016.



9. SERVICIOS DE SALUD.

9.1. Naturaleza y alcance.

El Clasificador Nacional de Actividades Económicas (CNaE) versión 2010 agrupa bajo la categoría Salud humana y servicios sociales, identificada con la letra Q, a todas aquellas actividades vinculadas al sector salud, a las cuales divide en tres grandes subgrupos: servicios de atención a la salud humana (86), servicios sociales con alojamiento (87) y servicios sociales sin alojamiento (88).

La subdivisión 86 Servicios de atención a la salud humana incluye a todos los servicios prestados en establecimientos asistenciales que se dedican al cuidado y atención de la salud humana “a través de las siguientes modalidades: atención ambulatoria, internación, hospital de día –clínico y quirúrgico–, atención de la emergencia, atención domiciliaria programada, atención domiciliaria de urgencia, diagnóstico, tratamiento y rehabilitación”. La metodología de referencia precisa que tales “modalidades puede prestarse en forma exclusiva, o bien puede estar integrada a una institución de salud en la que se brindan una, varias o todas las modalidades citadas” (Indec, 2011: 410).

Se incluyen en esta subdivisión a todos los establecimientos asistenciales más allá de que dependan de entidades de nivel oficial, universidades, obras sociales, entidades de medicina prepaga, etc., ya sean del sector público o privado⁸⁵, siempre que los mismos presten servicios a través del contacto directo con el paciente. Por lo tanto, no se tienen en cuenta los establecimientos vinculados a “la investigación, fiscalización, establecimientos no asistenciales y las oficinas administrativas de las obras sociales y de los seguros de salud, así como las empresas que se dedican exclusivamente a alquilar consultorios o quirófanos”. Dado que no se vinculan estrictamente a la salud, tampoco se considera a los centros de estética, cosmiatría, parapsicología, grafología, masajes, etc., ni a aquellos establecimientos que producen o venden productos relacionados con el servicio de asistencia en salud (Indec, 2011: 410).

Por su parte, la división 87 Servicios sociales con alojamiento comprende la provisión de servicios residencia, en general sumados a servicios de enfermería y asistencia social; mientras que la 88 Servicios sociales sin

⁸⁵ Por eso, dentro de esta división se tienen en cuenta a los establecimientos sanitarios de las Fuerzas Armadas y de Seguridad y excepcionalmente a las enfermerías de regimientos, destacamentos u otras dependencias militares y de seguridad, siempre y cuando permanezcan abiertas a la comunidad, quedando excluidas las enfermerías que sólo prestan servicio al personal militar o de seguridad.

alojamiento abarca “la prestación de diferentes servicios sociales que se brindan directamente a los beneficiarios”, los que pueden efectivizarse en el domicilio particular de los mismos por parte de organizaciones públicas o privadas y especialistas que brindan servicios de consejo y orientación (Indec, 2011: 421).

La metodología vigente para la elaboración de las Cuentas Nacionales reúne a las actividades asociadas al sector salud bajo la categoría Servicios sociales y de salud, identificada con la letra N. Incluye aquí a los servicios de salud humana, a los veterinarios y a los servicios sociales, distinguiendo en el primer caso a aquellos correspondientes a la producción del sector privado de aquellos prestados por el sector público⁸⁶. Según las últimas estimaciones disponibles, el sector Servicios sociales y de salud contribuyó en 2018⁸⁷ con un 3,35% al valor bruto de la producción total medido a precios constantes de 2004, siendo el aporte de la salud pública 0,92 pp y el de la salud privada 2,43 pp. En el caso del valor agregado, la contribución del sector al PBI total de la economía alcanzó un 4,06% medido a precios constantes, correspondiendo 1,22 pp a la salud pública y 2,84 pp a la salud privada. Del ingreso generado por el subsector de la salud privada un 34,4% correspondió a las remuneraciones al trabajo asalariado, un 55,7% al excedente bruto de explotación y un 9,4% al ingreso bruto mixto; los impuestos netos de subsidios fueron positivos y representaron un 0,5% del total. En lo que respecta al empleo, el subsector de la salud privada dio cuenta del 4,04% del total de puestos de trabajo de la economía, explicando el 2,95% del trabajo asalariado registrado, el 5,62% del no registrado, y el 4,88% del trabajo no asalariado global.

En el caso de la provincia de Entre Ríos, según la Dirección General de Estadística y Censos (DGEyC) la última estimación disponible corresponde al año 2016, cuando el sector de Servicios sociales y de salud contribuyó en un 4,67% al Producto Bruto Geográfico de la provincia medido a precios constantes de 2004, y en un 7,06% medido a precios corrientes. Lamentablemente, la estimación provincial no desagrega la porción del valor agregado generada por los subsectores público y privado. En lo que respecta al empleo, según datos del Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE) del Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación basados en el Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA), el total de puestos registrados en la provincia de Entre Ríos en el sector Servicios relacionados con la salud humana era de 5.420 al tercer trimestre de 2018. De la misma fuente se obtiene que en el año 2016 había en

⁸⁶ Éste era el criterio utilizado en la versión 2004 de la ClaNaE, que actualmente continúa sirviendo de base al cálculo de las cuentas nacionales (Indec, 2016).

⁸⁷ Datos preliminares

la salud privada entrerriana 837 empresas con empleados en relación de dependencia.

Para abordar la naturaleza y dinámica económica de los servicios de atención de la salud en el país y la provincia, es necesario comprender primero la forma en la que está organizada su producción. En tal sentido, el sistema de salud de Argentina se caracteriza, desde el punto de vista organizativo, por estar compuesto por tres sectores claramente diferenciados en lo que respecta al financiamiento de las prestaciones: el sector público, la seguridad social (obras sociales) y el sector privado.

Al igual que en otros países de la región, esta conformación y esta segmentación en los modos de financiamiento explican en gran medida la fragmentación del sistema y la consecuente falta de equidad y eficiencia en su funcionamiento. De acuerdo a las estimaciones realizadas por Cetrángolo (2014), Argentina registra niveles de gasto en salud elevados en términos del PIB, por encima del promedio de América Latina y asimilables a los países desarrollados, en particular a los europeos, que se encuentran a la cabeza del ranking de las coberturas más amplias y equitativas del mundo. Sin embargo, justamente en términos del alcance y calidad de la cobertura, los resultados derivados de esos elevados niveles de gasto resultan en el país muy dispares y sobre todo inequitativos. La principal causa de ello no es tanto la ausencia de políticas sectoriales como su falta de coordinación entre distintos niveles y subsectores.

Al respecto, el autor destaca que en Argentina, como en otros países de la región, existe cierta superposición entre coberturas, en particular entre la provisión pública y la de la seguridad social, lo cual tiene efectos negativos sobre el financiamiento y la prestación de los servicios. Además de promover la duplicación de funciones y el desperdicio de recursos, esquemas como éste resultan en sistemas de salud marcadamente diferenciados por estratos sociales. A esto contribuyen también las dificultades que se registran para regular al subsector privado, que representa otra porción importante del gasto total, agravando la falta de eficiencia en el uso de los recursos y de equidad social del sistema⁸⁸.

Con respecto a la superposición de coberturas, en Argentina existe una provisión pública de acceso universal para todos los habitantes del país, al

⁸⁸ Al respecto, Cetrángolo destaca “que la fragmentación de los sistemas de salud, al incrementar los servicios de intermediación, en muchos casos, suelen dar lugar a un aumento del gasto del sector que no tiene, necesariamente, correlato con un mayor producto, es decir, que no se ve reflejado en mayores prestaciones de atención sino que corresponde a una duplicación de costos y servicios” (2014: 153)

margen de que los mismos tengan aparte algún seguro social o privado de salud. En el caso de la seguridad social, la afiliación a las distintas obras sociales⁸⁹ es en todos los casos obligatoria, y se calcula que este subsistema abarca a algo más de la mitad de la población del país. Por último, también existen seguros de salud privados basados en el aporte voluntario a las empresas de medicina prepaga (EMP). En este marco, la existencia de múltiples coberturas dentro de un mismo grupo familiar deriva no sólo de la duplicación entre la provisión pública y la de los seguros de salud sociales o privados, sino también de la posibilidad de que, a partir de la obligatoriedad de los aportes a la seguridad social o la afiliación voluntaria a seguros privados, diferentes miembros del grupo familiar aporten al mismo distintas fuentes de cobertura. En el marco de una estimación del gasto en salud en Argentina en el año 2017, la consultora Administración Salud (s/f) calculó que en ese año la población sin cobertura de seguros de salud alcanzaba un 35% del total de la población, otro 54% disponía de un único tipo de seguro, mientras que un 11% contaba con doble cobertura. En cuanto a la población aportante a los seguros de salud, estimó las siguientes participaciones:

- PAMI: 5 millones de aportantes, 15,2% del total
- Empresas de medicina prepaga (EMP): 6 millones de aportantes, 18,2% del total
- Obras sociales provinciales (OSP): 6,8 millones de aportantes, 20,7% del total
- Obras sociales nacionales (OSN): 15,1 millones de aportantes, 45,9% del total

La fragmentación del sistema de salud argentino tiene múltiples causas y se expresa de distintas maneras; en relación al objeto del presente informe, sin embargo, resulta relevante destacar al menos tres dimensiones de la misma. La primera tiene que ver con los altos niveles del gasto de bolsillo en salud y su elevada participación en el gasto total en salud, que reflejan la subordinación en el acceso a las prestaciones a los ingresos personales de las distintas clases y grupos sociales (Tabla 30). La necesidad de incurrir en gastos de bolsillo para acceder a los servicios de salud o a los medicamentos es una fuente importante

⁸⁹ Dentro del sector de la seguridad social, los trabajadores privados formalmente empleados y los empleados del Estado nacional, así como sus grupos familiares, tienen una cobertura provista por las llamadas obras sociales nacionales o sindicales (OSN); mientras que los empleados públicos provinciales y municipales y sus familias tienen una análoga provista por las llamadas obras sociales provinciales (OSP). Por su parte, los jubilados y pensionados y sus grupos familiares están cubiertos por su propia obra social, el Instituto Nacional de Servicios Sociales para Jubilados y Pensionados, más conocido como PAMI; exceptuando a los pasivos dependientes de los Estados subnacionales de aquellas provincias que no transfirieron sus cajas jubilatorias a la Nación, como es en particular el caso de Entre Ríos, que se hallan cubiertos por las obras sociales provinciales.

de desigualdad, y es considerado a nivel global un parámetro relativo a la equidad en el acceso a la salud.

Tabla 30: Servicios de Salud. Gasto en Salud en Argentina.

Gasto en Salud en Argentina		
Gasto en Salud	% del PIB	Participación %
Gasto Público	2,42	28,1
Nacional	0,5	5,8
Provincial	1,61	18,7
Municipal	0,31	3,6
Seguridad Social	3,6	41,8
Obras Sociales Nacionales	1,9	22,0
INSSJyP	0,9	10,4
Obras Sociales Provinciales	0,8	9,3
Subtotal Público y Seguridad Social	6,02	69,8
Gasto Privado	2,6	30,2
Total Gasto en Salud	8,62	100

Fuente: Cetrángolo 2014

En tal sentido, ante la ausencia de estadísticas oficiales precisas, las estimaciones realizadas por Cetrángolo en base a datos de la Secretaría de Hacienda y la Organización Mundial de la Salud arrojan para el año 2012 la composición interna que se muestra en gráfico precedente⁹⁰. En el mismo se observa que el gasto privado directo⁹¹ ronda más de un 30% del gasto total, cifra por encima del parámetro de los países desarrollados con coberturas de salud más amplias y equitativas, donde el gasto público promedia un 76% del total. Otra porción importante del gasto total es administrada por las obras sociales, instituciones en principio “sin fines de lucro”, pero con “motivaciones difusas, esquemas redistributivos en retroceso y sólo parcialmente reguladas” (Cetrángolo, 2014: 168).

La realidad de las obras sociales, que será tratada más adelante, introduce a una segunda dimensión de la fragmentación, que se vincula a lo que

⁹⁰ De acuerdo a un informe de Adepra+Cedim de fines de 2018, en la actualidad el gasto en salud rondaría un 10% del PIB, constituidos por 2,5 pp de gasto público, 4,5 pp de seguros sociales y privados de salud, y los 3 pp restantes por el gasto privado directo de las familias (Adepra+Cedim, 2018c). Por su parte, la mencionada consultora Administración Salud (s/f) estimó el gasto privado en salud en 2017 en unos \$830.000 millones, con las siguientes participaciones: gasto particular 17%, prepagos un 17%, Estado 24%, obras sociales 30% y PAMI 12%.

⁹¹ Éste incluye cuotas por seguros de salud voluntarios, compra de bienes, pago de honorarios a profesionales de la salud, etc.

ocurre entre los trabajadores activos según su situación en el mundo laboral, particularmente a las diferencias en el acceso a una cobertura entre quienes están empleados formalmente y quiénes no. Ello responde a la importancia de la seguridad social en la cobertura de salud de los trabajadores en relación de dependencia activos y pasivos y sus grupos familiares en la Argentina. El carácter contributivo de este esquema impide que los trabajadores informales accedan como beneficiarios al mismo debido a que no registran aportes personales ni contribuciones patronales a la seguridad social, justamente uno de los aspectos de la informalidad de su relación laboral.

Finalmente, existe una dimensión territorial de la fragmentación vinculada a la existencia de sistemas de salud de orden subnacional “con coberturas dispares de acuerdo a las condiciones socioeconómicas de cada lugar. De este modo, los habitantes de un mismo país cuentan con niveles diferentes de cobertura del sector público en función de su localización geográfica” (Cetrángolo, 2014: 148). En Argentina, al igual que en otros países federales y territorialmente extensos de América Latina, se ha producido a lo largo de las últimas décadas un proceso de descentralización del sector público de salud desde el Estado federal hacia los estados provinciales que ha resultado en una mayor heterogeneidad en la cobertura de acuerdo a las particularidades y en primer lugar a la situación económica y fiscal de cada distrito provincial (Tabla 17).

Tabla 31: Servicios de Salud. Atención de la salud (Córdoba, Santa Fe, Entre Ríos, CABA y Total país) indicadores seleccionados (Año 2010).

Situación Provincial de Atención de la Salud						
Indicadores provinciales seleccionados - 2010						
Distrito	Seguros de Salud	Planes Estatales	Población con Cobertura	Población sin Cobertura	Gasto Provincial en Salud per cápita	Habitante s/camas
Córdoba	65,4	1,7	67,1	32,1	495,0	152
Santa Fe	66,7	1,6	68,3	31,7	581,3	196
Entre Ríos	62,8	1,5	64,3	35,7	722,8	236
CABA	80,9	1,4	82,3	17,7	1494,7	132
Total país	62,1	1,8	63,9	36,1	618,7	194

Fuente: Cetrángolo, 2014 en base a datos del Censo 2010 y del Ministerio de Salud de la Nación

En el cuadro anterior se muestran algunos indicadores que resumen esa heterogeneidad. En el mismo se compara la situación de Entre Ríos con las

restantes provincias de la Región Centro, con la Ciudad de Buenos Aires, el distrito más avanzado en materia de atención de la salud; y con el total del país. Allí puede apreciarse que la provincia mostraba en 2010 niveles de población sin cobertura levemente por debajo del promedio nacional, un gasto provincial per cápita bajo en relación a CABA pero más alto que el promedio del país y que el de las provincias de la Región Centro; y una limitada capacidad de internación en relación a la cantidad de habitantes. Al respecto, representantes de las clínicas y sanatorios privados entrerrianos destacan el retroceso que se habría producido en la materia en los últimos años. A pesar del crecimiento poblacional, la cantidad de instituciones públicas sería prácticamente la misma desde hace décadas, y en cualquier caso tampoco se habría ampliado la cantidad de camas de internación disponibles en ellas. Por su parte, en el sector privado se habrían perdido una cantidad importante de camas de internación a partir del cierre de más de 10 clínicas y sanatorios en la última década y el nulo surgimiento de nuevas instituciones prestadoras.

De acuerdo a la división de poderes entre los Estados provinciales y el Estado nacional, en Argentina la política en materia de salud es una atribución de los primeros, ya que no consta en ninguna normativa específica disposición en contrario. Sin embargo, el actual sistema de salud del país tiene sus orígenes directos en los años '40 del siglo XX, cuando bajo los dos primeros gobiernos peronistas el Estado nacional adoptó un papel activo diseñando e implementando políticas específicas para el sector, entre ellas las relativas a la prestación de servicios de atención de la salud. En tal sentido, se destacan la construcción de una red de efectores públicos, con hospitales y centros de salud en distintos puntos del territorio nacional, así como la extensión del sistema de la seguridad social, es decir, del sistema contributivo organizado en torno a las obras sociales, vinculadas a su vez a las distintas ramas y sectores de actividad económica.

Hacia fines de los años '50, luego del derrocamiento de Perón, comenzó el mencionado proceso de descentralización de la política sanitaria a partir de la transferencia de responsabilidades técnicas y administrativas de los establecimientos públicos en manos del Estado nacional. Otro grupo de hospitales sería transferido con los respectivos fondos desde mediados de los años '60 hasta principio de los '70. Esta tendencia se vería interrumpida bajo el tercer gobierno peronista, pero sería retomada en el marco de una declinación de la participación pública en el área de la salud bajo la Dictadura cívico militar iniciada en 1976; mediante el Decreto Ley N° 21.883 se transferirían otros 65 establecimientos del Estado nacional a las provincias. Finalmente, a comienzos

de la década del '90, en el marco de las reformas estructurales implementadas por el gobierno de Carlos Menem, serían transferidas a las provincias otras 20 instituciones nacionales. En estas últimas dos etapas, el proceso de descentralización sería guiado principalmente por motivos fiscales y no por especificidades de la política sectorial, menos aún por objetivos tendientes a mejorar la eficiencia y la equidad en la prestación de servicios de salud (Cetrángolo, 2014).

En cualquier caso, en la actualidad, el sistema público está compuesto por los establecimientos pertenecientes a los Estados nacional y provinciales, y en menor medida también a los municipales. El mismo se financia con recursos asignados por los respectivos presupuestos, que dependen a su vez de las fuentes de financiamiento de los Estados, y en particular de sus sistemas de recaudación tributaria, que en el caso argentino se hallan parcialmente vinculados entre sí por el Régimen de Coparticipación Federal.

Por su parte, el sistema de seguridad social tiene sus antecedentes en la multiplicación y expansión de las obras sociales bajo el primer peronismo, pero formalmente se consolida en 1970 con la Ley N° 18.610 que extiende “la cobertura de salud a toda la población en relación de dependencia, al hacer obligatoria la afiliación de cada trabajador a la obra social correspondiente a su rama de actividad” (Cetrángolo, 2014: 160). En este marco, la porción de la población cubierta por las llamadas obras sociales nacionales o sindicales (OSN) pasó del 37% en 1967-68 a un 73% en 1985, aunque los cambios en el mercado de trabajo y las medidas de desregulación introducidas bajo el gobierno de Carlos Menem la harían retroceder a cerca de un 68% de la población total en 2009. En 1971, mediante la Ley N° 19.032 también se creó el Instituto Nacional de Servicios Sociales para Jubilados y Pensionados (INSSJyP), más conocido como PAMI, que institucionalizó la cobertura de las prestaciones médicas para los jubilados y pensionados nacionales. En el caso de los empleados dependientes del sector público, en el ámbito del Estado nacional existen distintos regímenes, correspondiendo la mayoría al personal de la Administración Nacional que aporta a las OSN, pero existiendo también los llamados regímenes especiales administrados por obras sociales específicas como las del personal de las Fuerzas Armadas, las Fuerzas de Seguridad y las Universidades Nacionales. En el orden subnacional, las provincias y la Ciudad Autónoma de Buenos Aires cuentan con sus respectivas Obras Sociales Provinciales (OSP), las cuales cubren a los trabajadores activos de los estados provinciales y municipales del distrito, así como a los trabajadores pasivos jubilados y pensionados en tales regímenes en aquellas provincias que no

transfirieron sus cajas jubilatorias a la Nación, como es particularmente el caso del Instituto Obra Social de Entre Ríos (IOSPER). En Argentina existen en la actualidad 297 obras sociales inscriptas en la Superintendencia de Seguros de Salud, sumando a las OSN, las OSP, las administradoras de los regímenes especiales y el PAMI. Según un informe de la Cámara de Instituciones de Diagnóstico Médicos, en la actualidad un 64,2% de la población se encuentra cubierta por la seguridad social. (CADIME, 2019).

Como se dijo, el sistema de seguridad social tiene carácter contributivo, es decir que su financiamiento proviene de los aportes personales de los trabajadores activos y pasivos y de las contribuciones patronales de los empleadores en el caso de los primeros. Las cargas sobre la nómina salarial aplican tanto a las obras sociales nacionales como a las obras sociales provinciales y al PAMI. En el primer caso, los aportes suman un 9% de la masa salarial de los empleados en relación de dependencia, constituidos con un 3% de aportes personales y un 6% de contribuciones patronales. Las OSP se rigen cada una por su propia regulación, que abarca la fijación de los aportes personales y las contribuciones por parte de los respectivos Estados provinciales. Por lo general, las alícuotas varían entre el 8% y el 10% de los salarios, con aportes personales de entre 3% y 5% y contribuciones patronales de 4% a 6%, rondando el aporte personal de los jubilados y pensionados provinciales entre el 1% y el 6,4%. Por su parte, el PAMI se financia con un 5% de aportes y contribuciones sobre los salarios de los trabajadores activos del sector formal y con un porcentaje de entre un 3% y un 6% de los haberes jubilatorios de los pasivos, según los montos percibidos.

Por el peso de su participación en relación a la población total, puede decirse que en la Argentina la cobertura de salud está dominada desde hace varias décadas por el sistema de la seguridad social. Históricamente, éste se basaba en el principio de la solidaridad, en el que cada trabajador activo o pasivo contribuía de acuerdo a su nivel de ingresos (los aportes personales y patronales son porcentajes *ad valorem* del salario bruto) y recibía las prestaciones cuando las requería, de acuerdo a sus necesidades. Sin embargo, con el tiempo, este carácter solidario se fue deteriorando por distintas causas. En la actualidad, puede decirse que la seguridad social se encuentra fuertemente signada por el proceso de desregulación introducido en los años '90. En efecto, a pesar de que las OSN siguen siendo reguladas por las Leyes N° 23.660 y N° 23.661 de 1988, mediante el Decreto N° 9/1993 se habilitó la libre elección de la obra social por

parte de cada trabajador independientemente de su rama de actividad⁹², lo cual trajo aparejado cambios importantes en el funcionamiento del sistema. En particular, crecieron las asimetrías preexistentes entre las obras sociales – asociadas a la cantidad de afiliados, los niveles salariales de cada actividad, la calidad de la gestión y administración, etc.– al producir un “descreme” y una migración de beneficiarios hacia aquellas más “ricas” y con mejor cobertura.

Sobre esta base, a su vez, se produjo la creciente asimilación de las OSN al sistema de la medicina prepaga, a partir de convenios de las primeras con las empresas de seguros de salud privados para la tercerización de la cobertura a sus afiliados, o más aún, mediante la creación de empresas de medicina prepaga por parte de las propias obras sociales⁹³. En ambos casos, la cobertura garantizada de manera directa por las obras sociales tendió a proveer un conjunto cada vez más reducido de prestaciones básicas, por fuera de las cuales el beneficiario debe cubrir las diferencias respecto a sus necesidades de su propio bolsillo. En este marco, el principio de solidaridad en el financiamiento y el acceso a las prestaciones tendió a ser eclipsado por el sistema del prepago de las mismas, en el que cada mes el afiliado debe comprar un paquete de prestaciones más allá de que luego las utilice o no.

La mayor ruptura del sistema tradicional de la seguridad social y su principio de solidaridad, sin embargo, provino sin dudas de los cambios estructurales que se registraron en el mercado laboral también durante los años '90, los cuales conllevaron un salto en los niveles de desempleo y de informalidad laboral. El sector creciente de la población que padece estas situaciones de manera regular, al quedar fuera del sistema de la seguridad social, sólo puede recurrir a la provisión pública o de lo contrario financiar las prestaciones de su propio bolsillo⁹⁴.

En este contexto, las distintas medidas de política pública tomadas desde el Estado nacional en las últimas décadas, supuestamente destinadas a

⁹² La libre elección de la obra social por parte de cada trabajador implica que el mismo puede derivar sus aportes y contribuciones a la obra social de su elección, previo descuento de una porción (entre el 10 y 20% dependiendo del nivel salarial) al Fondo Solidario de Redistribución. Este fondo financia el llamado Programa Médico Obligatorio, subsidios y ciertos tratamientos de alta incidencia económica y baja frecuencia actualmente administrados por el Sistema Único de Reintegros (SUR).

⁹³ En el primer caso, al establecer un convenio con determinada EMP, la OSN atrae a nuevos afiliados que quieren usar sus aportes obligatorios a la seguridad social como parte de pago de la cuota de un seguro privado provisto por aquella empresa. En el segundo, la misma obra social ofrece a sus afiliados asociarse a la EMP propia, también contabilizando los aportes obligatorios a la seguridad social como parte de pago de la cuota del seguro privado.

⁹⁴ De acuerdo a las disposiciones vigentes respecto a la cobertura de salud en estado de desempleo, “cuando el beneficiario queda desempleado y ha trabajado en forma continuada durante más de 3 (tres) meses, mantiene su calidad de beneficiario durante un período de 3 (tres) meses contados desde su distracto laboral, sin obligación de efectuar aportes (Ley 23.660). Dicho período de cobertura se extiende siempre y cuando el trabajador haya gestionado y obtenido el seguro de desempleo en la ANSES (Superintendencia de Seguros de la Nación, s/f).

compensar las brechas en el alcance y calidad de las coberturas, han tendido más bien a consolidar la fragmentación del sistema de salud argentino, ratificando la predominancia del sector privado, el quiebre del principio de solidaridad al interior de la seguridad social y el desarrollo de las asimetrías en la cobertura de acuerdo a los niveles de ingresos y la situación laboral de las personas, así como de su localización geográfica (ver Cetrángolo, 2014). En este marco, la cobertura de salud basada en seguros sociales y privados se encuentra a su vez fuertemente concentrada en unos pocos actores. Las OSN abarcan a un 36,39% de la población con cobertura, alrededor de 19 millones de personas; por su parte, el PAMI se constituye en una figura monopólica que abarca a aproximadamente 5 millones de personas; mientras que las OSP cubren un 16,14%, alrededor de 7 millones de personas. En el ámbito de los seguros privados se observa una concentración aún mayor, con sólo cinco de las EMP aglutinando a más del 70% de los afiliados de este rubro (CADIME, 2019).

Según el Censo de 2010, la distribución de coberturas de salud de la población en ese año era la que muestra el siguiente cuadro (Tabla 32). Como puede observarse, más de un tercio de la población no contaba con cobertura de seguros de salud, debiendo asistir al sistema público y/o costear prestaciones de su bolsillo⁹⁵. En el esquema también se destaca la importancia que la desregulación de las obras sociales tuvo para el desarrollo de las empresas de medicina prepaga: más de dos tercios de los seguros privados correspondían a beneficiarios de obras sociales que derivaban sus aportes obligatorios al sistema de seguridad social para usarlos como pago a cuenta de las cuotas de sus seguros privados.

⁹⁵ La población sin seguro de salud era de 36,9% en 1991, creció a 48,1% en 2001 y luego se redujo al 36,1% del total en 2010 (Cetrángolo, 2014).

Tabla 32: Servicios de Salud. Cobertura de salud en Argentina (Como porcentaje de la población total).

Cobertura de Salud en Argentina Porcentaje de la población total según Censo 2010	
Cobertura	% de la Población total
Sin seguro de salud	36,1
Con seguro de salud	63,9
Seguro de salud social (*)	46,4
Seguro de salud privado	15,7
con derivación de aportes del SSS	10,6
con pago voluntario total	5,1
Programas y planes estatales específicos	1,8
Total	100

Fuente: elaboración propia en base al Censo 2010.

(*) Incluye cobertura de OSN, OSP, PAMI y regímenes especiales de empleados públicos nacionales

Sin embargo, como explica Cetrángolo (2014), la tercerización de la cobertura por parte de las obras sociales tiene sus antecedentes antes de la desregulación del sector introducida bajo el gobierno de Carlos Menem. Ya desde finales de los años '80 "algunas obras sociales, lideradas por el PAMI, iniciaron una estrategia de delegación del riesgo financiero y de las funciones de aseguramiento y compra de servicios hacia otros actores" (163). Esta tercerización se organizó principalmente bajo las modalidades de los contratos capitados (importe fijo per cápita según la cantidad de beneficiarios cubiertos) o los contratos de cartera fija (importe global sobre una cantidad de beneficiarios estimada de referencia pero no precisa), en reemplazo de los contratos de pago por prestación, en los cuales se retribuyen estrictamente las prestaciones efectuadas. Como se verá, estas diferencias en las formas de contratación de riesgo tienen distintas implicancias en lo que respecta "a la configuración institucional de la oferta integral de servicios, la definición de los precios finales y la distribución del riesgo entre los actores involucrados" (Cetrángolo, 2014: 163). En cualquier caso, la tercerización del riesgo y la compra de servicios por parte de las obras sociales significaron un fuerte impulso al desarrollo del sector privado en el sistema de salud, con la aparición de "nuevos intermediarios organizadores de la oferta y diferenciadores de la demanda", configurando un nuevo modelo organizacional del sector.

En este sentido, en la actualidad el sector privado de la salud está integrado por distintas instituciones que abarcan a los prestadores de servicios médicos asistenciales, las empresas de medicina prepaga (EMP), los

laboratorios de especialidades médicas, los centros de diagnóstico y/o tratamiento, y, desde una perspectiva más amplia, también a las empresas fabricantes y/o comercializadoras de equipamiento e insumos médicos, las farmacias y las instituciones privadas responsables de la formación de los recursos humanos en las distintas especialidades médicas y no médicas que se desempeñan en el sector. En lo que respecta a las prestaciones, la cobertura del sector privado se financia con los aranceles mensuales de los seguros voluntarios, así como con los gastos de bolsillo directos de los hogares.

Del conjunto de instituciones mencionadas que integran el sector privado, resultan de particular relevancia las empresas de medicina prepaga, que son las que organizan y administran el financiamiento de una parte sustantiva de las prestaciones de salud en el país, a partir del cobro de cuotas voluntarias a sus afiliados. Se pueden rastrear antecedentes de la medicina prepaga en los seguros privados de salud organizados por mutuales, cooperativas, sanatorios o grupos de profesionales ya en las primeras décadas del siglo XX, pero su organización empresarial, con claros fines de lucro, comienza en los años '60, y se expande de manera más acelerada en la década del '70 y especialmente en la del '80, consolidándose a partir de la inversión en tecnología de punta. Sin embargo, es con las medidas desregulatorias de la cobertura de salud implementadas bajo el gobierno de Carlos Menem que se produce el salto cualitativo en la inserción del sector (Administración Salud, s/f; Mi Obra Social, s/f). Luego de estas reformas que habilitaron su multiplicación y desarrollo, se estima que existen en el país más de 600 empresas de medicina prepaga de distinto tamaño y forma jurídica, con una fuerte concentración en la Ciudad de Buenos Aires y su área metropolitana (AMBA) en lo que respecta a su presencia territorial, algo congruente con la mayor concentración en tales distritos de sectores sociales de altos ingresos. Se calcula que la medicina prepaga cubre en la actualidad a cerca de un 13,34% de la población total; sin embargo, el 73% de esta cobertura está concentrada a nivel nacional por sólo 5 empresas, abarcando OSDE y Swiss Medical juntas al 52% de los afiliados a prepagas (CADIME, 2019). Las EMP están reguladas por normas específicas, entre ellas las que disponen los criterios para la actualización de las cuotas cobradas a los afiliados (que debe ser aprobada por el Gobierno nacional) y las que les exigen planes de cobertura con un mínimo de prestaciones similares a los de las obras sociales, en particular el llamado Programa Médico Obligatorio (PMO).

A los fines del presente análisis, sin embargo, el principal actor de interés dentro del sector privado es el prestador de servicios, dentro del cual en 2014 se registraban en el país cerca de 10.000 establecimientos con y sin internación,

representativos de un 60% del total de la oferta sectorial (Cetrángolo, 2014). Una particularidad del sector es que, a pesar de que hay un reducido grupo de grandes prestadores, la “mayoría de las clínicas, sanatorios y centros de diagnóstico privados son pequeñas y medianas empresas con fines de lucro, intensivas en recursos humanos especializados y, por lo tanto, generadoras de empleo” (Cetrángolo, 2014: 162). Se calcula que en 2014 el sector prestador privado generaba aproximadamente unos 390.000 puestos de trabajo de los cuales 252.000 eran en relación de dependencia forma (Cetrángolo, 2014).

9.2. Principales actores.

En el contexto de la configuración nacional del sistema de salud descripta, y dado el objeto de este estudio, resulta de particular interés en términos fiscales conocer la conformación y dinámica económica del sector privado de la salud en Entre Ríos, en particular de aquel que presta servicios de atención de la salud en los términos definidos al inicio. Dentro de los prestadores privados pueden distinguirse tres actores claramente diferenciados:

- Profesionales médicos y no médicos
- Centros de diagnósticos y/o tratamientos ambulatorios
- Clínicas y sanatorios

Entre estos tres tipos de prestadores, pueden diferenciarse a su vez dos modalidades en la prestación de servicios: aquella que se desenvuelve de manera particular por parte de profesionales médicos y no médicos, y aquella en la que los servicios son prestados por instituciones. Dado su distinto tratamiento fiscal, en el marco de este informe el análisis se enfocará en la actividad de las instituciones, considerando a los profesionales sólo en la medida en que se desenvuelvan al interior de las mismas.

De acuerdo al Registro de Federal de Establecimientos de Salud (REFES), incluido en la base de datos del Sistema Integrado de Información Sanitaria Argentino (SISA) administrado por la actual Secretaría de Salud de la Nación; en Argentina existen actualmente un total de 27.653 establecimientos de atención en salud, de los cuales 5.343 cuentan con capacidad de internación, mientras que los restantes constituyen una amplia y variada cantidad de establecimientos sin internación. Del total de establecimientos a nivel nacional el 58,79% son empresas privadas, porcentaje que aumenta al 69,79% en lo que se refiere a establecimientos con capacidad de internación (Tabla 33).

Tabla 33: Servicios de Salud. Atención en la salud en Argentina (por distrito y dependencia) Año 2019.

Atención de la Salud en Argentina Distribución Territorial por distrito y dependencia - Año 2019														
Dependencia/Distrito	Estado Nacional	Fuerzas Armadas y de Seguridad	Servicio Penitenciario Federal	Universidad Pública	Estado Provincial	Estado Municipal	Empresas	Obra Social	Mutual	Universidad Privada	Dep. Mixta	Otras	Total	Part. %
Buenos Aires	32	46	13	4	101	2.387	4.267	52	10	0	1	7	6.920	25,9%
Córdoba	4	11	0	5	83	779	1.437	1	3	1	0	0	2.324	8,7%
Santa Fe	2	5	13	2	594	175	1.291	25	6	0	3	0	2.116	7,9%
Mendoza	4	8	6	4	331	87	1.449	103	17	3	8	1	2.021	7,6%
Tucumán	2	1	0	4	353	28	1.168	14	11	0	6	0	1.587	5,9%
CABA	69	14	0	7	4	126	915	35	3	1	2	3	1.179	4,4%
Salta	6	7	1	0	532	4	346	2	2	0	2	3	905	3,4%
Chaco	6	6	1	2	428	15	418	3	3	0	1	2	885	3,3%
Entre Ríos	4	8	8	1	287	130	421	7	4	0	1	0	871	3,3%
Misiones	2	11	8	0	368	89	329	3	1	0	6	1	818	3,1%
Santiago del Estero	3	2	0	0	542	84	147	6	0	0	0	1	785	2,9%
San Juan	1	4	0	1	163	21	594	1	1	0	0	0	786	2,9%
Corrientes	2	8	0	6	221	145	245	7	3	0	0	0	637	2,4%
Jujuy	1	2	0	0	370	1	232	0	0	0	0	2	608	2,3%
Neuquén	1	8	0	0	195	0	386	3	5	0	1	1	600	2,2%
Catamarca	3	2	1	0	333	32	116	24	1	0	1	0	513	1,9%
Río Negro	2	3	0	1	223	1	233	2	6	0	0	1	472	1,8%
San Luis	1	0	1	0	163	6	298	1	0	0	0	0	470	1,8%
Chubut	1	9	1	0	161	17	256	3	2	0	0	2	452	1,7%
Formosa	1	6	0	0	321	0	123	1	0	0	0	1	453	1,7%
La Pampa	0	1	0	0	118	1	279	2	1	0	0	4	406	1,5%
La Rioja	2	3	0	1	264	4	71	0	0	0	0	0	345	1,3%
Tierra del Fuego	1	3	0	0	25	11	225	4	0	0	0	0	269	1,0%
Santa Cruz	3	7	0	0	72	2	164	4	0	0	0	1	253	0,9%
Argentina	153	175	53	38	6.252	4.145	15.410	303	79	5	32	30	26.675	100,0%
Part. %	0,6%	0,7%	0,2%	0,1%	23,4%	15,5%	57,8%	1,1%	0,3%	0,0%	0,1%	0,1%	100,0%	

Fuente: elaboración propia en base a datos del SISA

Según el REFES, en Entre Ríos se localiza el 3,3% de los establecimientos de atención de la salud del país, ubicándose en el noveno lugar entre los 24 distritos subnacionales con 871 establecimientos. De los mismos, 421 son empresas privadas, un 48,3% del total. La distinción de los establecimientos de la provincia por tipo de financiamiento indica que casi la mitad de los mismos, un 49,7%, es de financiamiento privado. A nivel nacional, el financiamiento privado prevalece por sobre el público, ascendiendo al 59,3% del total de establecimientos incluidos en el REFES (Tabla 34).

Tabla 34: Servicios de Salud. Atención de la salud en Entre Ríos (por financiamiento y dependencia) Año 2019.

Atención de la Salud en Argentina Distribución Territorial por distrito y dependencia - Año 2019												
Dependencia/Financiamiento	Estado Nacional	Fuerzas Armadas y de Seguridad	Servicio Penitenciario Federal	Universidad Pública	Estado Provincial	Estado Municipal	Empresas	Obra Social	Mutual	Dep. Mixta	Total	Part. %
Público	4	8	8	1	287	130					438	50,3
Privado							421	7	4	1	433	49,7
Total	4	8	8	1	287	130	421	7	4	1	871	100
Part. %	0,5	0,9	0,9	0,1	33	14,9	48,3	0,8	0,5	0,1	100	

Fuente de Elaboración propia en base a datos del SISA

Dentro de los establecimientos de dependencia privada es mayoritaria la participación de las empresas: las 421 firmas mencionadas representan un 97,5% del total de instituciones gestionadas por el sector privado⁹⁶. Entre las mismas se cuentan establecimientos con y sin internación, que incluyen desde centros de diagnóstico y/o tratamiento hasta clínicas y sanatorios con internación especializada. En segundo lugar, en orden de relevancia se encuentran los establecimientos dependientes del Estado provincial (33%), donde predominan los hospitales y centros de salud, y de los Estados municipales (14,9%), en su mayoría salas de atención primaria de la salud (APS) ubicadas en las respectivas localidades (Tabla 35).

Tabla 35: Servicios de Salud. Atención de la salud en Entre Ríos (por departamento y dependencia) Año 2019.

Atención de la Salud en Entre Ríos Distribución territorial por departamento y dependencia - Año 2019												
Dependencia/departamento	Dependencia Pública					Dependencia Privada					Total	Part. %
	Estado Nacional	Fuerzas Armadas y de Seguridad	Servicio Penitenc. Federal	Universidad Pública	Estado Provincial	Estado Municipal	Empresas	Obra Social	Mutual	Dep. Mixta		
Paraná	3	4	2	0	71	13	176	5	1	1	276	31,7%
Concordia	1	1	1	0	18	20	46	2	1	0	90	10,3%
Concepción del Uruguay	0	2	1	1	19	8	36	0	1	0	68	7,8%
Gualeduaychú	0	1	1	0	13	10	37	0	1	0	63	7,2%
La Paz	0	0	0	0	22	10	18	0	0	0	50	5,7%
Diamante	0	0	0	0	19	11	11	0	0	0	41	4,7%
Colón	0	0	0	0	13	6	20	0	0	0	39	4,5%
Villaguay	0	0	0	0	18	7	13	0	0	0	38	4,4%
Gualeduay	0	0	1	0	11	13	12	0	0	0	37	4,2%
Federación	0	0	0	0	10	9	17	0	0	0	36	4,1%
Nogoyá	0	0	0	0	16	5	8	0	0	0	29	3,3%
Victoria	0	0	1	0	9	7	11	0	0	0	28	3,2%
Tala	0	0	0	0	16	5	6	0	0	0	27	3,1%
Federal	0	0	1	0	11	2	6	0	0	0	20	2,3%
Islas del Ibicuy	0	0	0	0	9	2	1	0	0	0	12	1,4%
Feliciano	0	0	0	0	9	1	0	0	0	0	10	1,1%
San Salvador	0	0	0	0	3	1	3	0	0	0	7	0,8%
Total	4	8	8	1	287	130	421	7	4	1	871	100%
Part. %	0,5%	0,9%	0,9%	0,1%	33,0%	14,9%	48,3%	0,8%	0,5%	0,1%	100,0%	

Fuente: elaboración propia en base a datos del SISA

Con respecto a la distribución territorial, se observa que los 4 departamentos más poblados de la provincia concentran el 57,1% de los establecimientos de atención de la salud. Esta distribución, que sin dudas se vincula a la mayor densidad poblacional de esos departamentos, implica en general un acceso dispar a las posibilidades de atención, ya que, para prestaciones de cierto grado de complejidad, muchos entrerrianos deben trasladarse fuera de sus localidades.

⁹⁶ Las empresas son mayoritarias también a nivel general, independientemente de la dependencia y el tipo de financiamiento.

En relación a la complejidad de la atención de la cual dispone la provincia en su conjunto, referentes de las clínicas y sanatorios privados señalan que en Entre Ríos puede accederse a cerca de un 90% a un 95% de las prácticas que se realizan en el país. Algunas de las excluidas son los trasplantes cardíacos o de hígado, o el tratamiento de grandes quemados y otras especialidades muy particulares para las cuales existen centros de atención de referencia a nivel nacional, como es por ejemplo el caso del Instituto del Quemado. En este marco, reconocen que, desde el punto de vista geográfico, la cobertura sí es muy dispar. Una aproximación alternativa a esta cuestión puede tenerse a partir del siguiente esquema, que muestra la distribución de los establecimientos en las distintas localidades (Tabla 36).

*Tabla 36: Servicio de Salud. Atención de la salud en Entre Ríos (por localidad y establecimientos)
Año 2019.*

Atención de la Salud en Entre Ríos Distribución territorial por localidades y establecimientos - Año 2019							
Intervalo de Frecuencia	Localidades		Establecimientos				
	Cantidad	Part. %	Cantidad	Part. %	% Dep. Pú	% Dep. Pri	% Dep. Mixta
Mas de 100 establecimientos	1	0,5%	205	23,5%	25%	75,1%	0,0%
Entre 100 y 50 establecimientos	1	0,5%	72	8,3%	32%	68,1%	0,0%
Entre 50 y 30 establecimientos	2	1,0%	96	11,0%	31%	68,8%	0,0%
Entre 20 y 30 establecimientos	4	1,9%	96	11,0%	49%	51,0%	0,0%
Entre 10 y 20 establecimientos	7	3,4%	96	11,0%	48%	52,1%	0,0%
Entre 10 y 5 establecimientos	12	5,8%	73	8,4%	47%	53,4%	0,0%
4 establecimientos	6	2,9%	24	2,8%	54%	41,7%	4,2%
3 establecimientos	5	2,4%	15	1,7%	67%	33,3%	0,0%
2 establecimientos	25	12,1%	50	5,7%	84%	16,0%	0,0%
1 establecimientos	144	69,6%	144	16,5%	99%	1,4%	0,0%
Total	207	100%	871	100,0%	50%	49,0%	0,1%

Fuente: elaboración propia en base a datos del SISA

Aquí puede verse que de las 207 localidades que cuentan con establecimientos de atención de la salud, sólo cuatro de ellas –Paraná, Concordia, Concepción del Uruguay y Gualeguaychú– representativas del 2% del total de localidades, concentran el 42,8% de los establecimientos prestadores. Asimismo, puede observarse cómo crece la importancia de los establecimientos de dependencia pública en la cobertura en aquellas localidades más pequeñas, con menor presencia de instituciones; en las 144 localidades en las que sólo hay un establecimiento de atención, el mismo depende del Estado en un 98,6% de los casos.

Como se dijo, el análisis del presente informe se concentrará en las instituciones privadas prestadoras de servicios de atención de la salud, más

precisamente en las empresas, que como se vio son abrumadora mayoría en la provincia dentro de los establecimientos de financiamiento y dependencia privada. A su vez, dentro de estas empresas, por el alcance de su cobertura en términos de la variedad de prácticas y cantidad de población atendida, resultan de principal interés aquellos establecimientos que cuentan con capacidad de internación. Al respecto, en el siguiente esquema puede verse la composición de los establecimientos previamente analizados por su tipología de atención (Tabla 37).

Tabla 37: Servicios de Salud. Atención de la salud en Entre Ríos (por tipo de establecimiento y dependencia) Año 2019.

Atención de la Salud en Entre Ríos												
Distribución territorial por departamento y dependencia - Año 2019												
Dependencia/ Tipo de Establecimiento	Dependencia Pública					Dependencia Privada					Total	Part. %
	Estado Nacional	Fuerzas Armadas y de Seguridad	Servicio Penitenc. Federal	Universidad Pública	Estado Provincial	Estado Municipal	Empresas	Obra Social	Mutual	Dep. Mixta		
Sin internación	3	7	8	1	220	129	331	7	4	1	711	81,6%
Diagnóstico y tratamiento	0	2	8	1	213	125	101	5	0	1	456	52,4%
Diagnóstico y tratamiento	0	0	0	0	1	1	63	0	1	0	66	7,6%
Tratamiento	0	4	0	0	3	0	32	0	0	0	39	4,5%
Complementario	3	1	0	0	3	3	135	2	0	0	147	16,9%
Con internación	1	1	0	0	67	1	90	0	0	0	160	18,4%
Internación general	1	1	0	0	58	0	34	0	0	0	94	10,8%
Otras especialidades	0	0	0	0	1	0	27	0	0	0	28	3,2%
Tercera edad	0	0	0	0	2	1	18	0	0	0	21	2,4%
Salud mental	0	0	0	0	4	0	8	0	0	0	12	1,4%
Pediatría	0	0	0	0	0	0	3	0	0	0	3	0,3%
Maternidad	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	2	0,2%
Total	4	8	8	1	287	130	421	7	4	1	871	100,0%
Part. %	0,5%	0,9%	0,9%	0,1%	33,0%	14,9%	48,3%	0,8%	0,5%	0,1%	100,0%	

Fuente: elaboración propia en base a datos del SISA

Como puede apreciarse, de los 871 establecimientos de atención de la salud de la provincia, sólo 160 de ellos (18%) cuenta con capacidad de internación. Esta proporción se encuentra próxima al parámetro nacional, que se ubica en un 20% del total de las instituciones incluidas en el REFES.

Dentro de los establecimientos con internación 90 son empresas privadas, un 56% del total de hospitales, clínicas y sanatorios. Por su parte, de las instituciones restantes prácticamente la totalidad corresponde a los hospitales y centros dependientes del Estado provincial, que representan un 42% del total de establecimientos con internación. Entre ellas se destacan los cinco hospitales de referencia de la provincia: San Martín y San Roque de Paraná, Justo José de Urquiza de Concepción del Uruguay, Delicia Concepción Masvernati de Concordia y Centenario de Gualguaychú. De acuerdo al REFES, a nivel nacional, las empresas privadas constituyen el 69,8% de los establecimientos

con capacidad de internación, mostrando el menor desarrollo relativo del sector privado en relación a la oferta pública en el caso entrerriano.

Como se aprecia en el cuadro previo, mientras el Estado provincial tiene la mayoría de los establecimientos con internación general, en el caso de la internación especializada la oferta de las empresas privadas supera a la pública en cantidad y variedad, a excepción de los establecimientos especializados en maternidad y atención materno-infantil, donde luego del cierre del sanatorio Mater Dei de Paraná, no existen establecimientos privados de esa categoría.

En lo que respecta a la distribución territorial de los establecimientos con internación, se observa que no hay instituciones privadas con internación general en cinco departamentos de la provincia: Islas del Ibicuy, Tala, Nogoyá, San Salvador y Feliciano, y sacando dos establecimientos especializados en salud mental (uno público y otro privado), los efectores públicos generales son las únicas instituciones con capacidad de internación allí. Otro dato que se desprende del cuadro siguiente es la gran cantidad de establecimientos con internación que se concentra en el departamento Paraná, donde se localiza el 37,5% de estas instituciones públicas y privadas a nivel provincial (Tabla 38).

Tabla 38: Servicios de Salud. Establecimientos con internación (por departamento y especialidad) Año 2019.

Atención de la Salud En Entre Ríos																		
Establecimientos con internación - Por departamento y especialidad - Año 2019																		
Especialidad/Departamento	General		Pediatría		Maternidad		Salud Mental		Otras Esp.		Tercera Edad		Total Privado		Total Público		Total General	
	Privado	Público	Privado	Público	Privado	Público	Privado	Público	Privado	Público	Privado	Público	Cant.	% del Total	Cant.	% del Total		
Paraná	11	12	2	0	0	1	5	1	16	0	11	1	45	75,0%	15	25,0%	60	
Gua­le­guachú	4	5	0	0	0	0	0	0	3	0	1	0	8	61,5%	5	38,5%	13	
concordia	2	2	1	0	0	1	1	0	3	0	2	0	9	75,0%	3	25,0%	12	
Diamante	4	3	0	0	0	0	1	1	1	0	1	0	7	63,6%	4	36,4%	11	
La Paz	3	5	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	4	44,4%	5	55,6%	9	
Colón	2	4	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	4	50,0%	4	50,0%	8	
Concepción del Uruguay	2	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	28,6%	5	71,4%	7	
Villaguay	1	3	0	0	0	0	0	0	1	1	0	1	2	28,6%	5	71,4%	7	
Federación	1	3	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	2	33,3%	4	66,7%	6	
Gua­le­guay	2	2	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	3	60,0%	2	40,0%	5	
Victoria	1	2	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	2	50,0%	2	50,0%	4	
Federal	1	2	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	25,0%	3	75,0%	4	
Islas del Ibicuy	0	3	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	25,0%	3	75,0%	4	
Tala	0	3	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0,0%	4	100,0%	4	
Nogoyá	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,0%	3	100,0%	3	
San Salvador	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,0%	2	100,0%	2	
Feliciano	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,0%	1	100,0%	1	
Total	34	60	3	0	0	2	8	4	27	1	18	3	90	56,3%	70	43,8%	160	

Fuente: elaboración propia en base a datos del SISA

En relación al acceso territorial a las distintas especialidades, el Gobierno entrerriano habría planteado un plan de regionalización del sistema sanitario provincial que incluya también a los establecimientos de salud privados como

parte de una red integral. En este marco, se estaría implementando una categorización sanitaria para los efectores públicos y privados, partiendo de la consideración de que “la cantidad de camas en un hospital no define la capacidad de resolución del mismo” (Secretaría de Comunicación, 12/9/2017).

Según representantes de las clínicas y sanatorios privados de la provincia, aproximadamente el 60% de la población entrerriana se atiende en sanatorios privados. Destacan en tal sentido que la estructura de la oferta pública no sólo es limitada, sino que tampoco ha registrado un crecimiento significativo en los últimos años a pesar del incremento poblacional de la provincia. Así, a pesar de que las clínicas y sanatorios privados se han reducido en número y capacidad de internación, continúan siendo el principal centro de atención para muchos entrerrianos, sobre todo para aquellos de localidades medianas que no son cabecera de departamento, en las cuales el sector público no dispone de capacidad de internación. En tal sentido, remarcan que estas empresas, si bien son privadas por la constitución de su capital, tienen un objeto que reviste carácter público, como es la atención de la salud, punto en el cual no se diferencian de los establecimientos dependientes del Estado.

Los mismos referentes precisan que todas las clínicas y sanatorios privados entrerrianos son pymes por sus niveles de facturación, pero grandes empleadores por la cantidad de puestos de trabajo que generan. Citan como ejemplo a uno de los sanatorios más importantes de la provincia en escala y amplitud de servicios ofrecidos, el cual registra en la actualidad 3,42 empleados por cada cama de internación.

En relación a la cuestión de la escala, estos referentes sostienen que puede establecerse una clara distinción en la dinámica del sector prestador privado entre el interior del país y los grandes conglomerados urbanos como la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, el Área Metropolitana de Buenos Aires, Córdoba o Rosario. Las diferencias comprenden no sólo la cantidad de población sino también la conformación de la oferta; en tales distritos se observa una mayor presencia de grandes empresas privadas, muchas de ellas integradas en lo que respecta a su financiamiento, es decir que las clínicas y sanatorios cuentan con sus propios seguros privados de salud o han sido creadas directamente por empresas de medicina prepaga. En cambio, en el interior la oferta sectorial está constituida casi exclusivamente pymes, mientras que la demanda proviene casi en un 90% a un 95% de la seguridad social, siendo mínima la inserción de la medicina prepaga. En este contexto, ningún sanatorio o clínica local puede sostenerse atendiendo exclusivamente a pacientes con cobertura de salud prepaga o particular, ni siquiera en el distrito más poblado de la capital

entrerriana, donde por lo demás tiene un fuerte peso el empleo público y luego las obras sociales estatales. Como se verá, esta cuestión resulta clave para explicar la dinámica de los ingresos y la rentabilidad de las clínicas y sanatorios privados de Entre Ríos.

La localización de éstos por fuera de las grandes concentraciones urbanas también explica otras particularidades del sector en la provincia, como el limitado alcance de la desintegración vertical en la organización de su proceso productivo. Esto implica la dirección centralizada y el desenvolvimiento simultáneo de distintas actividades auxiliares que en el caso de los grandes establecimientos de los distritos urbanos más importantes se han tercerizado hace tiempo, con importantes efectos positivos sobre la calidad de la gestión. En ciudades como Buenos Aires, Córdoba o Rosario, las clínicas y sanatorios más importantes han tercerizado actividades que tradicionalmente formaban parte de la actividad central como la limpieza de los espacios comunes, la lavandería, e incluso la cocina. Los motivos de esta tercerización serían más de orden técnico operativo que para reducir costos laborales. En Entre Ríos, en cambio, la ausencia de un nicho de proveedores de servicios calificados impediría avanzar en este sentido incluso a las instituciones más importantes, debido a la rigurosidad o los cuidados con los que deben ser realizadas algunas de estas tareas⁹⁷. Al respecto, las fuentes del sector reseñan que en el ámbito local se ha intentado incursionar varias veces en políticas de descentralización, sobre todo en relación a la limpieza de los espacios comunes o la lavandería, pero en general se ha fracasado, por lo que estas actividades han vuelto a ser gestionadas por los propios establecimientos.

Por las características de su conformación empresaria y su problemática, la mayoría de las clínicas y sanatorios de la provincia se encuentra enrolada en la Confederación Argentina de Clínicas, Sanatorios y Hospitales (CONFECILISA), la entidad gremial que representa a las prestadoras pyme del interior del país. La misma fue creada en 1964 y actualmente está integrada por más de 1.000 clínicas, sanatorios y hospitales de todo el país, muchos de ellos representados a través de asociaciones de base existentes en 16 provincias, entre ellas la Asociación de Clínicas y Sanatorios de Entre Ríos (ACLER).

Algunas clínicas y sanatorios privados importantes de Entre Ríos también están afiliados a Adecra+Cedim, la entidad gremial nacional representativa de los grandes prestadores privados del país, entre los cuales se destacan los

⁹⁷ Destacan el caso particular de las disposiciones y parámetros relativos al manejo de la infectología en el ámbito de las instituciones hospitalarias.

pertenecientes o integrados a empresas de medicina prepaga. Esta entidad surgió en 2011 a partir de la unión entre la Asociación de Clínicas, Sanatorios y Hospitales Privados de la República Argentina (ADECRA), con casi 8 décadas de trayectoria y fuerte presencia en la Ciudad de Buenos Aires, y la Cámara de Entidades de Diagnóstico y Tratamiento Ambulatorio (CEDIM), con 27 años de antigüedad en el sector de las instituciones ambulatorias. En la actualidad, la entidad agrupa a más de 300 instituciones privadas de todo el país, aunque fuertemente concentradas en los grandes distritos urbanos.

Finalmente, si bien no tendría inserción en Entre Ríos, en la representación gremial del sector a nivel nacional también se destaca la Asociación Civil de Actividades Médicas Integradas (ACAMI), que reúne a un selecto grupo de unos 30 grandes prestadores localizados en su mayoría en la CABA y el AMBA, muchos de ellos también afiliados a ADECRA.

9.3. Principales determinantes de la actividad.

El sector de los servicios de salud presenta características distintas con respecto a otros sectores productores de bienes y servicios básicos consumidos por la población. En efecto, la consideración de la salud como un bien público le otorga características particulares a este “mercado”, que también explican la fuerte presencia del Estado en el mismo, tanto en lo que respecta a la producción o prestación de servicios (oferta) como a su regulación más en general. En cualquier caso, el financiamiento y la gestión del sistema compartida entre el sector público y el privado también hace que, en lo que respecta a la producción de los servicios en sí mismos, y sobre todo en el ámbito de aquellas instituciones privadas con fines de lucro que participan del sector, cobren relevancia variables como la eficiencia en la utilización de los recursos, la innovación tecnológica y la mejora en la calidad de los servicios, siempre en un marco de minimización de los costos.

El nivel de actividad del sector depende fundamentalmente del estado de salud de la población y, más en general, de las necesidades de atención en salud social e históricamente determinadas como básicas en el país, como la atención de la natalidad, la prevención de enfermedades endémicas mediante campañas, etc. La incidencia de distintos tipos de enfermedades o problemas de salud, el desarrollo de epidemias, el alcance y efectividad de las políticas de prevención, la composición demográfica de la población y otras resultan variables importantes en este sentido. Dado su elevado grado de mercantilización, sin embargo, en el sector de los servicios privados de atención de la salud tanto la

demanda como la oferta también están condicionadas por factores que trascienden las necesidades biológicas o socialmente instituidas.

Desde un punto de vista estructural, sobre la actividad del sector de la salud en su conjunto (público y privado) inciden tendencias de largo plazo, que operan tanto por la vía de la demanda como de la oferta, y que en algunos casos trascienden la realidad argentina y constituyen fenómenos globales. En tal sentido, puede citarse a Federico Tobar, sanitarista argentino y asesor regional del Fondo de Población de Naciones Unidas que, al referirse a los motivos que explican la mayor inflación en el ámbito de la salud respecto a otros sectores económicos a nivel mundial sostiene que “hay varias transiciones que determinan la inflación en la salud; la primera es el propio éxito del sistema en hacer que la gente viva más y deje de enfermarse por causas fácilmente evitables (...). La segunda transición es poblacional, porque por factores demográficos y migratorios se incrementan las demandas de salud; la tercera es la tecnológica y se da porque cada vez hay más respuestas a síntomas y enfermedades con innovaciones que son caras, y la cuarta transición es cultural: se vincula a una reducción del umbral del dolor tolerable y a la mercantilización de los cuidados y a entenderlos como un bien de consumo” (Stang, 2018). Estos fenómenos que pueden explicar la trayectoria de los precios en el ámbito de la salud también permiten dar cuenta del nivel de actividad en el sector de los servicios de atención. En definitiva, la inflación por encima del promedio en los consumos de salud refleja la relativa inelasticidad de su demanda, tratándose de consumos que en la mayoría de los casos se han consolidado como necesidades sociales en la presente etapa histórica, como señala el especialista, a partir de una interrelación de factores que operan tanto por la vía de la oferta (nuevas tecnologías y tratamientos, consecuente aumento de la esperanza de vida) como de la demanda (factores demográficos, como el crecimiento poblacional, el mismo aumento de la esperanza de vida, las migraciones; o sociohistóricos y culturales como la mercantilización del cuidado de la salud y su conversión en un bien de consumo más).

Dados los factores sanitarios, demográficos y socioculturales de largo plazo que inciden sobre el conjunto del sector salud, el nivel de actividad específico de las instituciones privadas que prestan servicios de atención depende directamente de la porción de la demanda social que captan y de cómo la misma evoluciona en la coyuntura, en particular en relación al nivel de actividad económica general y los ingresos percibidos por la población.

En este sentido, un primer conjunto de factores relevantes para entender las características y volumen de la demanda que se vuelca hacia los prestadores

privados es sin dudas la presencia del Estado en el sector como proveedor directo, financiador de la demanda y regulador del sistema. El Estado nacional y los Estados provinciales delinear la estructura general de la cobertura en salud del país, es decir, el modo en el que está organizada la producción de los servicios de atención y la provisión de medicamentos en el país, y el financiamiento de la demanda de la población sobre el sector en general, y sobre las instituciones prestadoras privadas en particular. La cobertura de salud de la que disponen las distintas clases y segmentos sociales, el tipo de prestaciones que cada tipo de cobertura abarca y en qué medida la misma depende directamente de los ingresos disponibles de los individuos resultan factores claves en la determinación del nivel de actividad de las instituciones prestadoras privadas, y todos ellos dependen fuertemente de la presencia del Estado en el sector.

La política pública en materia de atención de la salud determina por un lado la oferta pública de servicios de atención, que compite directamente con la oferta del sector prestador privado. El Estado subsidia de manera directa a una gran parte de la demanda de atención en salud de la población, fundamentalmente a los sectores de bajos recursos, a través de la provisión gratuita de servicios en hospitales y centros de salud nacionales, provinciales o municipales. Así, aquellas políticas destinadas a aumentar su alcance tenderán a provocar un desplazamiento de la demanda al sistema público, reduciendo la actividad de las instituciones privadas de atención de la salud.

En este punto, importa destacar que un aumento del presupuesto público en salud no necesariamente se traduce en una mayor provisión de servicios por parte del sistema de efectores estatales; el mismo también puede instrumentarse como un subsidio a la demanda que repercuta positivamente aumentando la concurrencia a los prestadores privados. En tal sentido, la composición del presupuesto público de salud y los conceptos de gasto a los cuales se vuelca prioritariamente constituye otra variable de relevancia en relación a la porción de la demanda que capta el sector privado. Esto puede apreciarse particularmente en el impacto que tienen los fondos asignados y las regulaciones que afectan los gastos de las obras sociales provinciales y el PAMI sobre las instituciones privadas de atención de la salud.

En segundo lugar, y en estrecha relación con esto último, el Estado también establece la regulación del funcionamiento de las administradoras de seguros sociales y privados de salud, las cuales financian o sostienen la parte sustantiva de la demanda de servicios de atención por parte de la población en el país, y en particular aquella que se canaliza hacia el sector privado. A través

de la Superintendencia de Seguros de Salud de la Nación y de su política presupuestaria para el PAMI y las obras sociales provinciales, los Estados nacional y provinciales establecen los rasgos fundamentales del financiamiento de la demanda de servicios de atención que se canaliza hacia las instituciones prestadoras privadas.

Dando por sentada la política pública en materia de salud, la porción y la trayectoria de la demanda que captan los prestadores privados de servicios de atención también depende del nivel de actividad general de la economía y sus efectos sobre los ingresos que se vuelcan al sector de la salud. Su consideración como bien público podría hacer pensar que el gasto en salud tiene cierta rigidez o inelasticidad respecto a los cambios en los ingresos o en el valor de las prestaciones, y esto efectivamente es así si se lo compara con otros conceptos del gasto, tanto en el caso del consumo público como del privado. Sin embargo, la trayectoria macroeconómica afecta los ingresos que se vuelcan al sector de la salud por distintas vías, y si bien lo más frecuente es que el nivel de actividad se mantenga a grandes rasgos y los cambios en los ingresos se aprecien en las condiciones financieras en las que opera el sector, también es posible que la trayectoria de los ingresos repercuta, en general de manera mediata, sobre el nivel de demanda y luego de actividad de los prestadores privados. La evolución de la actividad de la economía afecta la recaudación y el financiamiento del Estado, y a través de él el presupuesto público en salud, tanto en la porción que se vuelca a la oferta pública como la que se deriva al sector privado⁹⁸. También se refleja en el financiamiento de la seguridad social, que se apoya en un sistema contributivo, dependiente de los niveles de empleo y salariales. Por último, afecta los ingresos disponibles de la población que cubren el gasto privado directo en salud. Al margen del nivel de actividad, como se ha tenido ocasión de constatar en el país en los últimos años, los ingresos públicos y privados también son afectados por la evolución de los precios, que determinan el poder adquisitivo de los mismos. En este sentido, la inflación, por su efecto sobre los ingresos reales, también constituye una variable macroeconómica relevante para comprender el nivel de actividad del sector. Por un lado, la evolución del nivel general de precios puede afectar la porción de los ingresos que se vuelcan al gasto público y privado en materia de atención de la salud. Por otro, la inflación específica de este sector determina el poder de compra real que tales recursos detentan.

⁹⁸ Por eso, el efecto final sobre la actividad de los prestadores privados por esta vía depende de cómo se componga el presupuesto público en salud y de cómo repercutan los eventuales reajustes del mismo sobre los distintos conceptos del gasto.

En este punto, resulta relevante hacer una digresión sobre la cuestión de la elasticidad de la demanda en servicios de atención de la salud, tanto en lo que respecta a los precios de las prestaciones como a los ingresos que percibe la población⁹⁹. Si bien una parte de los consumos en salud revisten un carácter básico y por lo tanto universal a todos los sectores de la población, otra parte creciente de los mismos, sobre todo en lo que respecta a los servicios de atención, va adquiriendo un carácter cada vez más mercantilizado y luego sujeto a otras variables que explican las decisiones de consumo. Esta porción de los consumos en salud está fuertemente diferenciada en términos sociales, según las distintas clases y sectores que componen la población.

El comportamiento de la demanda sobre el sector prestador privado está directamente influido por los distintos tipos de coberturas que la sustentan. La demanda canalizada a través de la seguridad social, está en cierto sentido subsidiada por el esquema de financiamiento del sector, basado en su carácter contributivo, en el principio de solidaridad, pero también en las regulaciones públicas, que impiden ajustar las prestaciones a los ingresos totales o particulares de cada beneficiario percibidos por las obras sociales. Así, al igual que la que se canaliza al sector de efectores públicos, esta demanda mediada por las obras sociales resulta relativamente inelástica tanto al valor de los servicios de atención de la salud como al nivel de actividad general de la economía y los ingresos que percibe la población en ese contexto. Éstos sin dudas afectan la ecuación económica de las obras sociales, pero no las decisiones de consumo en materia de salud por parte de sus afiliados. Por el contrario, aquella demanda financiada directamente del ingreso disponible de los individuos resulta bastante más sensible tanto en lo que respecta al valor de las prestaciones como a los ingresos percibidos.

En lo que respecta a la elasticidad precio de la demanda, la superposición parcial de coberturas que existe en el país, y en particular el acceso universal a la de carácter público, permite que en, el caso de ciertas prestaciones, quien deje de financiarlas de su bolsillo igualmente pueda acceder a ellas, si bien en otras condiciones. Esto ocurre particularmente con quienes solventan un seguro privado de salud adicionalmente al que poseen por la vía del sistema de la seguridad social, pero que pueden llegar a suspenderlo si su costo se eleva demasiado en relación a sus ingresos o a los beneficios marginales que deriva de tal cobertura. Es probable que esta disminución en el grado de duplicación de

⁹⁹ La elasticidad precio mide cuánto varía la cantidad demandada de un bien o servicio a medida que cambia su precio, mientras que la elasticidad ingreso muestra cómo cambia la demanda en su conjunto (para cualquier nivel de precios del mercado) de acuerdo a cambios en el monto de ingresos percibidos.

coberturas afecte en alguna medida el nivel de actividad general del sector privado, sobre todo de aquellas instituciones gestionadas por las propias empresas de medicina prepaga. Otro tipo de reajuste de la demanda, en este caso de carácter absoluto, es el que puede darse entre quienes no cuentan con ninguna cobertura en salud y por lo tanto recurren al sector público para atenderse. En estos casos el consumo de ciertos servicios de atención que se canalizan hacia los prestadores privados –dado que no están disponibles en el sector público- puede ser directamente suprimido ante la imposibilidad de afrontar su pago. Por su parte, la elasticidad ingreso de la demanda, considerada desde un punto de vista global y no al nivel particular de los individuos, también puede condicionar el nivel de actividad de los prestadores privados. Como se dijo, la trayectoria macroeconómica del país y/o de la provincia, a través de su efecto sobre los ingresos, tiende a afectar los niveles de consumo de la población, incluido el consumo de aquellos bienes considerados esenciales y prioritarios como la salud. Así, la demanda de servicios de atención puede llegar a reducirse frente a un deterioro en el poder adquisitivo de aquellos sectores que cubren sus gastos de salud directamente de su bolsillo.

Finalmente, como se dijo, las elasticidades de la demanda suelen estar socialmente diferenciadas, dependiendo los grados de reacción frente a cambios en los ingresos disponibles o los precios de las prestaciones de las clases o sectores sociales en cuestión. En tal sentido, los cambios en la distribución del ingreso también pueden tener derivaciones en lo que respecta a la porción de la demanda total o a los niveles de demanda absoluta que enfrentan las prestadoras privadas. Entre los segmentos de la población de mayores ingresos, donde la porción del ingreso gastada en este rubro resulta menor, la demanda de servicios de salud que depende directamente de los ingresos personales no sólo tiende a ser mayor en términos absolutos, sino que también resulta más inelástica ante las variaciones de los precios y los propios ingresos. En cambio, entre los sectores de menores recursos, que asisten mayoritariamente al sistema público, la demanda de servicios de salud que deben ser financiados de su propio bolsillo –dado que no están disponibles de manera gratuita- suele circunscribirse a aquellos de carácter esencial o imprescindible, mientras que se prueba mucho más elástica tanto ante cambios en los precios como en los ingresos en el resto de los casos.

Dados los condicionantes del nivel de actividad, y luego de la cantidad de prestaciones que concretan, el otro determinante esencial de los ingresos que perciben las instituciones privadas de atención de la salud son los valores que cobran por ellas. A diferencia de lo que ocurre en otros sectores de actividad, sin

embargo, estos valores no son fijados principalmente por la competencia de mercado con otras instituciones prestadoras privadas o de éstas con las públicas, es decir, por la estructura de la oferta. En cambio, resultan mucho más relevantes en la fijación del valor de las prestaciones tanto las regulaciones estatales como las características de la demanda que enfrenta el sector.

Por un lado, dada su consideración como bien público, a través de los ministerios o secretarías del área y de la Superintendencia de Seguros de Salud, los Estados nacional y provinciales, principalmente, emiten regulaciones respecto a la actividad de las propias instituciones prestadoras, así como de las entidades que gestionan los seguros de salud. Tales regulaciones pueden limitar el alcance de los mecanismos de mercado en la fijación de los valores de las prestaciones que realizan las instituciones privadas de atención de la salud. Más aún, desde los Estados se fijan las políticas presupuestarias del PAMI y las obras sociales provinciales, que constituyen actores clave de la demanda que atienden los prestadores privados, sobre todo allí donde se registra una escasa incidencia de las empresas de medicina prepaga.

En el caso de Entre Ríos, el Ministerio de Salud de la provincia dispone la revisión trienal de las áreas de diagnóstico y los servicios que las instituciones pretenden mantener habilitados, y un proceso de acreditación análogo es necesario para lograr la habilitación de un área o servicio por primera vez. De esta manera, el Ministerio controla el funcionamiento de las instituciones de acuerdo a las exigencias previstas en las últimas normativas vigentes. Al respecto, referentes del sector consideran que en estas auditorías y acreditaciones muchas veces no es tenida en cuenta la trayectoria previa de las instituciones y la preexistencia de sus instalaciones e infraestructura, lo cual suele demorar las habilitaciones por parte del ministerio o bien las remodelaciones por parte de los establecimientos, cuando la urgencia de la atención impide dar incumplimiento a ciertas disposiciones vigentes¹⁰⁰. En lo que respecta al Estado nacional, la SSS también establece algunas regulaciones sobre las empresas prestadoras como la necesidad de inscribirse en el Registro de Prestadores o una revisión y acreditación ante el organismo que debe efectuarse cada 10 años.

En lo que respecta a las administradoras de seguros de salud, es principalmente el Estado nacional quien fija la normativa que regula su actividad

¹⁰⁰ Se señala que de acuerdo al incumplimiento de cierta normativa, por ejemplo respecto al tamaño de los quirófanos, las salas de internación o los espacios de circulación, muchas clínicas no podrían efectuar prestaciones para las obras sociales, pero las realizan de todas formas ya que la capacidad de atención se encuentra en muchos casos al límite en la provincia.

y establece sus derechos y obligaciones, en algunos casos con impacto indirecto sobre las clínicas y sanatorios privados. Referentes entrerrianos de estos últimos citan como ejemplo que en el último período se les habrían sumado a las obras sociales obligaciones de cubrir ciertas prestaciones sin haberse previsto recursos adicionales para ello, como ocurriría respecto a las leyes de discapacidad y obesidad¹⁰¹. En tal sentido, aclaran que las clínicas en general no tienen inconvenientes en atender a las necesidades derivadas de la normativa que regula a las obras sociales y a las empresas de medicina prepaga, siempre y cuando las mismas cubran las prestaciones, para lo cual esperan a la aprobación de las órdenes respectivas. Sin embargo, destacan que en ocasiones se presentan problemas para cobrar *ex post* servicios ya prestados como ocurre cuando las aseguradoras denuncian los convenios; esto suele suceder sobre todo con prestaciones efectuadas a pacientes que ingresan por la guardia, cuya atención inmediata es obligatoria para las clínicas y sanatorios.

Finalmente, el Estado nacional y el Estado provincial también deciden de manera directa sobre los montos, los plazos y el conjunto de los sistemas de pago a las instituciones privadas que realizan prestaciones por cuenta y orden del PAMI y del IOSPER, respectivamente. En tal sentido, como se verá a continuación, por su peso en la demanda que atienden, los pormenores financieros y la implementación de los convenios de estas obras sociales estatales resultan decisivos para la rentabilidad de las clínicas y sanatorios entrerrianos.

En relación a la estructura de la demanda que atienden los prestadores privados, cabe destacar que el grueso de la misma está mediada por las administradoras de los seguros de salud, con las cuales aquellos suscriben convenios particulares para cubrir la atención de sus afiliados. Este punto resulta clave ya que, a diferencia de lo que ocurre con el empleo, donde existen negociaciones colectivas con una representación a cargo de las entidades gremiales del sector, en lo que respecta a las administradoras de seguros de salud cada clínica o sanatorio en general negocia por separado. Es decir que la oferta está en gran medida atomizada, frente a una demanda que, a nivel territorial, sobre todo fuera del ámbito de las grandes aglomeraciones urbanas, suele tener un carácter oligopsónico, al estar fuertemente concentrada en algunas pocas obras sociales estatales y nacionales. Éstas reúnen a la mayor parte de los afiliados y negocian su atención con varios prestadores que

¹⁰¹ Actualmente, en el caso de las obras sociales nacionales, las prestaciones por discapacidad serían finalmente cubiertas por la Superintendencia.

individualmente no podrían alcanzar por sí solos la capacidad de atención total requerida. De esta manera, se suprime en gran medida la competencia de mercado entre los prestadores, que eventualmente pueden llegar a conseguir beneficios diferenciales en sus convenios a partir de su capacidad de atención¹⁰². A esto puede agregarse que el de los prestadores sería en cualquier caso un régimen de competencia con poca diferenciación de productos en lo que respecta a determinadas prestaciones, debido a que no existe ningún sistema de medición oficial de la calidad de la atención, lo cual también los coloca en desventaja a la hora de negociar con sus contratantes. En razón de estas circunstancias, si bien en el mediano plazo las instituciones privadas pueden llegar a disputarse algunas condiciones o convenios entre sí a partir de la variedad, la calidad y el precio de las prestaciones que ofrecen, en el corto plazo sus ingresos dependen principalmente de los convenios que tienen vigentes y los criterios y esquemas de pago asociados a cada uno de ellos.

Estas condiciones tendrían en la actualidad un peso decisivo sobre la rentabilidad del sector prestador privado pyme del país, incluidas las clínicas y sanatorios entrerrianos. En tal sentido, referentes de éstos últimos apuntan distintos problemas relativos a la composición de la demanda que enfrentan.

En primer lugar, la oferta atomizada de las instituciones prestadoras privadas enfrentaría en la provincia una demanda de tipo oligopsónica, altamente concentrada en el IOSPER, el PAMI y unas pocas obras sociales nacionales, entre ellas principalmente la obra social de los empleados de comercio, OSECAC. En este contexto, el flujo de los ingresos percibidos por las clínicas y sanatorios de la provincia estaría fundamentalmente sujeto a los sistemas y plazos de pago impuestos por esos actores, frente a los cuales los prestadores no tendrían mayor poder de negociación debido al mínimo desarrollo de demandantes alternativos, en particular de las empresas de medicina prepaga y del gasto privado particular en salud que, exceptuando casos aislados no superan el 5% al 10% de la facturación total¹⁰³. En este marco, las clínicas y sanatorios de Entre Ríos serían en general tomadores de precios y contratos, ya que no tendrían margen o alternativas –debido a la estrechez del mercado– para no atender a estos grandes contratantes o imponerles mayores condiciones.

¹⁰² Así, los prestadores con mayor escala de atención y/o que prestan servicios que otros no ofrecen suelen lograr mejor condiciones contractuales que el resto.

¹⁰³ Fuentes del sector destacan en este sentido el caso del Sanatorio Adventista del Plata, ubicado en Puiggari, de los pocos que viven otra situación gracias a que tienen un flujo de demanda por fuera de la seguridad social, en este caso proveniente del Centro Vida Sana.

El IOSPER tiene un peso clave entre los contratantes de las clínicas y sanatorios privados entrerrianos; según el propio Gobierno, la obra social provincial cuenta con cerca de 300 mil afiliados, brindando cobertura a casi un cuarto de la población entrerriana. En efecto, según datos de la Superintendencia de Salud de la Nación, la provincia de Entre Ríos tiene un total de 606.642 beneficiarios de obras sociales, con 395.855 titulares y 210.787 grupos familiares, siendo la población provincial estimada en la actualidad de 1.373.270 habitantes según el Instituto Nacional de Estadística y Censos (Indec). En este marco, referentes de las clínicas y sanatorios locales apuntan el desfinanciamiento estructural que tendría el instituto, el cual lo llevaría a pagar en plazos excesivos, que en el último período se habrían extendido a los 90 a 120 días, las prestaciones efectuadas por su cuenta y orden¹⁰⁴. Tal desfinanciamiento sería provocado por las contribuciones patronales reducidas sobre la nómina salarial que haría el Estado provincial en relación a otras obras sociales provinciales; mientras las obras sociales nacionales perciben un 9%, y otras obras sociales provinciales llegan hasta un 12% y un 13% sumando aportes y contribuciones, el IOSPER sólo se acercaría a un 7,5% sobre la nómina salarial debido a las bajas contribuciones del Estado empleador¹⁰⁵, que por lo demás sí haría sus contribuciones en regla (6%) a las obras sociales particulares de sus empleados docentes (OSPLAD) y viales (OSPA Vial). En menor medida, también incidirían los menores niveles salariales del empleo público en la provincia respecto a otras jurisdicciones. Por otra parte, el financiamiento del IOSPER también estaría sujeto a la lenta regularización de las abultadas y sistemáticas deudas que la Caja de Jubilaciones y los municipios suelen tener con el instituto por la cobertura de los jubilados y pensionados provinciales y los empleados municipales, respectivamente.

El otro gran contratante del sector en la provincia es el PAMI. En este caso, las quejas se centran en los bajos precios pagados por las prestaciones, que no guardarían ningún tipo de relación con los costos ni serían actualizados de acuerdo a la trayectoria de los mismos. En tal sentido, cabe destacar que desde 2017, con el argumento de haberse registrado maniobras fraudulentas por parte de ciertos prestadores que habrían producido un perjuicio a la obra social de los jubilados y pensionados nacionales; se habría concretado una rebaja generalizada de aranceles primero y una reposición de un sistema de capitación

¹⁰⁴ Esta situación se habría impuesto en los últimos 3 años, ya que con anterioridad el instituto habría estado pagando a los 30 días.

¹⁰⁵ Esta situación fue recientemente reconocida por el Gobierno provincial a través del propio gobernador, ver Secretaría de Comunicación de Entre Ríos, 25/7/2017.

para el pago de las prestaciones más tarde. Este nuevo modelo de financiación de las clínicas y laboratorios prevé la asignación de una clínica de cabecera para cada afiliado, limitando su opción de otras alternativas, y el pago de una cápita mensual fija por afiliado asignado a cada institución, independientemente de las prestaciones que el mismo reciba. Los problemas derivados de la naturaleza, la instrumentación y el impacto económico de este modelo viene siendo fuertemente cuestionado por distintos representantes del sector prestador, y en particular por CONFELISA, la entidad gremial que nuclea a las clínicas y sanatorios pymes del interior del país (CONFELISA, 2017).

Entre las obras sociales sindicales, la de mayor relevancia en la provincia sería OSECAC, que por su peso también impondría condiciones desventajosas, en este caso con reajustes del valor de las prestaciones muy por detrás de la inflación y el aumento de los costos sectoriales. Las obras sociales nacionales en general cancelarían sus obligaciones en plazos que rondan los 60 días. Finalmente, la presencia de empresas de medicina prepaga, al margen de tener un impacto mínimo en la demanda de las clínicas y sanatorios entrerrianos, no haría mayor diferencia en lo que respecta al esquema de pago. OSDE, la de mayor peso en el ámbito local, pagaría a las clínicas y sanatorios entrerrianos en condiciones más desventajosas que el promedio de las obras sociales, a diferencia de lo que haría –como otras empresas de medicina prepaga– con las instituciones prestadoras de su propiedad en otras provincias.

Dados estos determinantes clave que operan a través de sus ingresos, los demás factores que inciden sobre la rentabilidad de los prestadores privados están vinculados a la estructura de costos que afrontan y a la evolución de sus principales conceptos a lo largo del tiempo.

El principal costo de las clínicas y sanatorios es el laboral. Como se dijo, el de los servicios de atención médica es un sector particularmente intensivo en mano de obra calificada, como es el caso de los profesionales de la salud médicos y no médicos. Fuentes del sector consignan que los laborales representan en promedio un 60% de los costos operativos de las clínicas y sanatorios. En este marco, las negociaciones colectivas respecto a las condiciones de trabajo, en primer lugar el salario, con el gremio que representa a los trabajadores no médicos de la salud del sector privado, la Asociación de Trabajadores de la Sanidad de Argentina (ATSA), constituyen una variable particularmente relevante en la rentabilidad del sector a lo largo del tiempo¹⁰⁶.

¹⁰⁶ A pesar de que es el objetivo declarado de las convenciones colectivas de trabajo, en relación a este punto las clínicas y sanatorios pyme del interior del país suelen quejarse de que estas negociaciones fijan condiciones laborales,

En el caso de los profesionales médicos, la negociación no tiene carácter colectivo sino individual cuando los mismos están en relación de dependencia. Sin embargo, sobre todo en las clínicas y sanatorios pyme, la mayor parte de los profesionales médicos que atiende en sus instalaciones lo hace por cuenta propia, sin ningún tipo de vínculo contractual con la institución, a la cual eventualmente sí direcciona voluntariamente a todos o parte de sus pacientes. Esta cuestión es señalada como un problema de significación por parte de los prestadores institucionales, para quienes la actividad independiente y las condiciones de impuestas de algunos profesionales a sus pacientes pueden llegar a reducir la cantidad de personas que asisten a su establecimiento¹⁰⁷. En los sanatorios y clínicas más grandes, en cambio, los profesionales médicos forman parte del plantel de personal de los establecimientos, por lo que su actividad es controlada directamente por las empresas. En el ámbito provincial, una de las pocas instituciones que estaría en estas condiciones sería el Sanatorio Adventista del Plata de en Villa Libertador San Martín.

El segundo costo en orden de relevancia es el de los insumos médicos, que se calcula que en la actualidad supera el 13% de los costos operativos. Las clínicas y sanatorios requieren distintos productos para garantizar la atención de los pacientes, sobre todo de aquellos que permanecen en internación, entre los cuales se destacan los llamados descartables, los medicamentos, las placas y los medios de contraste. El de los insumos médicos es en el país un mercado de características oligopólicas, con una oferta fuertemente concentrada en la que se realizan acuerdos tácitos para el reajuste de los precios, y que además enfrenta una demanda altamente inelástica. Adicionalmente, muchos de los productos en cuestión, sobre todo los descartables, son de origen importado. Estas cuestiones les otorgan a los precios de estos insumos una dinámica fuertemente ligada a la evolución tanto del tipo de cambio como de la inflación en general, siendo su reajuste casi automático frente a estas variables, en muchos casos muy por encima de su propia variación.

Al respecto, un informe de Adecra+Cedim (2018 b) calculó que, en el marco de la crisis cambiaria de 2018, entre marzo y septiembre de ese año los costos de los principales insumos médicos aumentaron en la siguiente proporción:

- Medicamentos: 33%

entre ellas el nivel de los salarios, de acuerdo a la capacidad financiera de las grandes prestadoras privadas y el costo de vida de Buenos Aires, Córdoba y Rosario, muy distintos de los que se registran en sus distritos.

¹⁰⁷ Se menciona en particular que el cobro de la totalidad del valor de las prestaciones o de montos extra por fuera de la cobertura de salud que tienen los pacientes por parte de los profesionales, algo en principio prohibido por la normativa vigente, tiende a "espantar" a éstos de su concurrencia y permanencia en los sanatorios y clínicas.

- Descartables: 97%
- Medios de Contraste: 72%
- Placas: 61%

Al comparar esta evolución de los precios de los insumos médicos con la del valor del dólar y la inflación general prevista en el presupuesto nacional, el informe sostenía que “se verifica que los descartables han aumentado en línea con el aumento del dólar. El precio de los medicamentos ha aumentado en correspondencia con el comportamiento de la inflación general. Por su parte, placas y contrastes se han ubicado en valores inferiores al aumento del dólar pero por encima de la inflación general” (Adecra+Cedim, 2018 b: 3)¹⁰⁸.

En el mismo informe se destaca que el valor del dólar también afecta a la estructura de costos de las instituciones de salud privada por su efecto sobre la inversión en renovación o mantenimiento de equipamiento, también mayoritariamente importado en su totalidad o en muchos de sus componentes, sobre todo en el caso de las tecnologías más sofisticadas. Éste concepto representaba en septiembre de 2018 un 3,6% de los costos operativos de las empresas. Según el informe, “cuando se realiza una compra de equipamiento o se contrata un servicio de mantenimiento el precio se convierte de dólares o euros a pesos según la cotización del día de la operación. Por lo que, en este rubro, (...) cualquier movimiento de la moneda internacional va afectar directamente los resultados operativos de las empresas” (Adecra+Cedim, 2018 b: 3).

De conjunto, “dado que buena parte de los insumos que adquieren los prestadores de salud tiene sus precios atados al dólar, por ser productos importados o tener subcomponentes importados, este tipo de movimiento de la moneda afecta directa e inmediatamente el costo de la cama” (Adecra+Cedim, 2018 b: 1).

Otro costo relevante de las clínicas y sanatorios es el de la energía. Principalmente debido al funcionamiento de las salas de internación y los quirófanos, el consumo energético de estos establecimientos es sumamente inelástico ya que no pueden apagarse los equipos de atención. En el caso de la electricidad, además, la provisión no puede interrumpirse en ningún momento, por lo que es necesario contar con generadores eléctricos de emergencia que funcionan a base de distintos hidrocarburos (gas o combustibles). Fuentes del sector señalan en este sentido que, a pesar de estas características de su

¹⁰⁸ Esta comparación se basaba en la estimación de la inflación anual incluida en el presupuesto nacional 2018 al momento de su elaboración, que había sido prevista en un 28%. Sin embargo, según los últimos datos disponibles, la inflación efectiva habría acumulado en el año un total de 47,7%.

consumo energético y de la finalidad a la que sirve, y a pesar de que las posibilidades de ahorro energético del sector son mínimas; las clínicas y sanatorios no reciben ningún trato preferencial en lo que hace a las tarifas que pagan. Destacan además que en Entre Ríos en particular, las tarifas superan el promedio del país a causa de las tasas municipales que gravan el consumo en porcentajes inéditos a nivel nacional, llegando al 26% de los montos totales de las facturas.

Un señalamiento crítico similar tienen los representantes del sector respecto al tratamiento fiscal indiferenciado que tienen los prestadores privados de la salud, en particular las clínicas y sanatorios pymes, aspecto al cual consideran su principal problema de rentabilidad desde hace tiempo. En tal sentido, destacan que pagan los mismos impuestos y no reciben ningún tipo de subsidio en relación a otras empresas comerciales a pesar del objeto público de la atención que proveen y del hecho de que trabajan durante 24 horas al día los 365 días del año. Señalan asimismo la asimetría en el tratamiento respecto a otras empresas con fines de lucro que se desenvuelven en sectores similares, como es el caso de las instituciones educativas privadas, o de organizaciones como los clubes barriales que también realizan actividades en cierto sentido consideradas como de objeto público.

Para las clínicas y sanatorios pyme entrerrianos el principal problema fiscal sería su incapacidad de compensar el Impuesto al Valor Agregado (IVA). Las empresas pagan este impuesto al realizar sus compras de insumos y servicios, pero dado que su demanda proviene en cerca de un 90% de las obras sociales que están exentas del tributo, no pueden facturar IVA por sus servicios más que al 10% restante de la demanda que proviene de las empresas de medicina prepaga y de particulares. Este crédito fiscal es computable para el pago de otros tributos como el impuesto a las ganancias, sin embargo, el desfase temporal entre los plazos de pago de este gravamen y del IVA generaría un problema financiero permanente en la coyuntura. Este cuadro se vería agravado por las retenciones tanto de ganancias como de IVA que les efectúan a estas empresas sus proveedores, que provocarían un exceso de crédito fiscal permanente e incluso creciente, frente a una estrechez financiera constante en el día a día, según expresiones de los representantes del sector. En el último tiempo, éstos vienen advirtiendo de manera recurrente que, de no mediar cambios, al vencimiento de la emergencia fiscal dispuesta para el sector hasta diciembre de 2019, se registrarían embargos masivos sobre clínicas y sanatorios, ya que cerca de la mitad de los mismos a nivel nacional tienen deudas importantes con los organismos tributarios (Confeclicsa, 2018;

Adecra+Cedim, 2018 c). Con respecto a los gravámenes locales, las clínicas y sanatorios entrerrianos consideran que, si bien se ha logrado la reducción de medio punto de la alícuota correspondiente, las contribuciones vinculadas a la llamada Ley 4.035 continúan siendo una carga importante por lo intensivo en mano de obra que es el sector. Paralelamente, consideran que las tasas municipales que gravan la facturación constituyen un caso de doble imposición, dado que el sector ya tributa el impuesto provincial a los ingresos brutos. Las mismas fuentes también destacan que, en un contexto inflacionario como el actual, los impuestos *ad valorem* como la mayoría de los que gravan al sector resultan distorsivos de la realidad económica real que el mismo atraviesa.

En relación a su tratamiento económico por parte de los Estados nacional, provinciales y municipales, tanto a nivel nacional como en la provincia, los representantes de las clínicas y sanatorios privados consideran que existe un vacío legal en cuanto a su categorización, ya que no hay ninguna ley nacional ni provincial de salud que reconozca a las clínicas y sanatorios como un sector económico productivo. En este marco, sus interlocutores públicos más frecuentes suelen ser los ministerios y secretarías de salud, pero en tanto organismos rectores de la política sanitaria¹⁰⁹, no pudiendo tratar con ellos aspectos relativos a su situación económica en general y fiscal en particular (Confeclicsa, 2018). En cualquier caso, las áreas de salud también establecen regulaciones y normativas que pueden tener impactos económicos tanto directos como indirectos sobre las prestadoras privadas. Como se vio, en tanto autoridad de aplicación de la política sanitaria, el Estado en sus distintos niveles regula la actividad de las instituciones privadas que prestan servicios de atención, así como de sus principales demandantes, las administradoras de seguros de salud sociales y privados.

En el contexto descripto de percepción de sus ingresos, las clínicas y sanatorios entrerrianos, al igual que otros prestadores del país, en primer lugar, los pyme, trabajarían en general prefinanciando las prácticas que realizan. Esta situación explicaría la crisis de rentabilidad generalizada en la que vendría operando el sector en el marco del proceso inflacionario que vive el país desde hace ya varios años, fuertemente agravado en 2018 por la crisis cambiaria y su impacto inflacionario. La trayectoria de los principales costos y la necesidad de desembolsarlos de manera regular estarían creando una creciente brecha financiera respecto a la percepción de los ingresos, que no sólo se retrasarían

¹⁰⁹ En este ámbito incluso, representantes del sector cuestionan que estas áreas de salud en general no incluyen al sector privado en la planificación de sus políticas y acciones, sino que simplemente los regulan u obligan de manera externa.

respecto al valor real de las prestaciones, sino también en términos temporales. Esta situación ya no sería una particularidad de los prestadores privados pyme, sino también de los grandes prestadores del país (Adecra+Cedim, 2018 c; Confeclicsa, 2018).

En cualquier caso, de acuerdo a los representantes consultados, para las clínicas y sanatorios entrerrianos la coyuntura actual sería un caso particularmente agravado de una situación que se ha registrado de manera recurrente en el pasado. En tal sentido, destacan lo perjudiciales que resultan los contextos inflacionarios para el sector y se refieren a un supuesto período de baja inflación posterior a la salida de la Convertibilidad como el último ciclo importante de inversión con recursos propios por parte de varias clínicas y sanatorios locales¹¹⁰.

Expresión analítica

La descripción realizada respecto a los principales determinantes del nivel de actividad de los servicios privados de atención de la salud puede resumirse de modo analítico de la siguiente forma:

$$Y_{SP} = f(FD, FSC, CS, PS)$$

Donde:

Y_{SP} : nivel de actividad de los servicios privados de atención de la salud

FD: factores demográficos relacionados con las prestaciones en salud

FSC: factores socioculturales relacionados con las prestaciones en salud

CS: cobertura de salud

PS: política pública en atención de la salud

Como se explicó, dentro de los factores demográficos (FD) se contemplan la estructura de la población (composición por edad, sexo, etc.) pero también su estado general de salud. Los factores socioculturales (FSC) abarcan aquellas determinaciones de largo plazo relacionadas con las pautas instituidas a lo largo de la historia social y política del país y la provincia en relación con la atención de la salud. Por su parte, la cobertura de salud (CS) comprende los aspectos ligados a la organización del sistema de cobertura, particularmente el alcance de los seguros de salud y su distribución entre aquellos de tipo social y los de tipo privado. Finalmente, la política pública en materia de atención de la salud (PS)

¹¹⁰ Evidentemente, esta apreciación se refiere fundamentalmente a la evolución de los costos laborales y eventualmente también de las tarifas de los servicios públicos, ya que los años posteriores a la salida de la Convertibilidad no sólo se caracterizaron por una megadevaluación, sino también por un importante traslado de la misma a los precios de distintos bienes y servicios, entre ellos los alimentos de consumo básico.

también puede influir en el nivel de actividad de las instituciones privadas de manera directa, a través de las regulaciones y decisiones (incluida la administración de las obras sociales estatales) que afectan los niveles de demanda que recibe el sector; pero también indirectamente, al determinar la oferta pública de servicios de atención de la salud, que en cierto sentido compite con la oferta de los prestadores privados.

Por su parte, los principales determinantes de los ingresos, y a través de ellos parcialmente también de la rentabilidad, pueden expresarse como sigue:

$$I_{SP} = Y_{SP} * P_{SP} = f (ED_{ASS}, I, \sim I)$$

$$R_{SA} = f (I_{SP}, FDP_{SA}, PS)$$

Donde

I_{SP} : ingresos de los servicios privados de atención de la salud

Y_{SP} : nivel de actividad de los servicios privados de atención de la salud

P_{SP} : precios o tarifas de los servicios de atención de la salud

ED_{ASS} : estructura de la demanda de los agentes de seguros de salud (públicos y privados)

I : ingreso real disponible

$\sim I$: distribución del ingreso

R_{SA} : rentabilidad de los servicios privados de atención de la salud

FDP_{SA} : función de producción de los servicios privados de atención de la salud

PS : política pública en materia de atención de la salud

Como se analizó, la estructura de la demanda de los agentes de seguros de salud de carácter social y privado (ED_{ASS}) resulta determinante en cuanto a los precios o tarifas recibidos por las instituciones privadas que prestan servicios de salud, y en relación a las modalidades y plazos de percepción de los pagos respectivos. Sobre todo, en una jurisdicción como la entrerriana donde la estructura de la demanda se haya fuertemente concentrada en unos pocos agentes de seguros y el alcance de los mecanismos de la competencia en el sector es mínimo. Importa aclarar que, por lo dicho, dentro de este determinante quedan contemplados aquellos aspectos de la política pública en materia de atención de la salud que se efectivizan a través de las obras sociales controladas por el Estado.

De acuerdo a lo explicado oportunamente, el nivel de ingreso real disponible (I) abarca no sólo al sector privado sino también al sector público, y engloba a las determinaciones que hacen a la trayectoria macroeconómica general y sus repercusiones sobre el gasto global que se vuelca a la salud. Por su parte, dentro de la distribución del ingreso entre las distintas clases y sectores

sociales (~I) quedan contemplados los determinantes vinculados a la estructura social de la población en términos de su composición. Pero también las pautas culturales de consumo de servicios de atención de la salud asociadas a cada estrato social, que se traducen en elasticidades de demanda diferentes para cada uno de ellos.

La función de producción (FDP_{SP}) comprende las determinaciones vinculadas a la estructura de costos que enfrentan las instituciones privadas de atención de la salud, donde como se dijo ocupan un lugar central los costos laborales y la adquisición de insumos y equipamientos médicos. En este marco, también influye de manera independiente sobre la rentabilidad sectorial (al margen de sus efectos sobre el nivel de actividad y los ingresos) la política pública en materia de salud (PS) que pueda repercutir sobre tales costos, incluidas regulaciones sobre las convenciones laborales colectivas del sector, el mercado de insumos médicos, etc. y eventuales subsidios públicos para la atención de dichas erogaciones.

9.4. Observabilidad.

En lo que respecta a la disponibilidad de estimadores del nivel de actividad sobre los Servicios relacionados a la Salud Privada específicamente, existe una limitación en relación a la disponibilidad de los datos y una imposibilidad de observar dicha información a nivel provincial. En este sentido, el Valor Agregado Bruto (VAB) publicado por el Indec permite obtener el dato desagregado de Salud Privada, en tanto que, los datos del VAB por la DGEyC no exponen la composición interna de Servicios Sociales y Salud. Sin embargo, se considera que los dos estimadores mencionados resultan insumos sumamente importantes para obtener indicios sobre la actividad del sector. De esta manera, se deben tener en cuenta de forma complementaria otras variables proxy que permitan obtener aproximaciones propias de la dinámica del sector en la provincia. Aunque se debe resaltar que, respecto al VAB a nivel provincial, existen limitaciones en lo que refiere a la disponibilidad de los datos en los últimos años, la información publicada en las fuentes oficiales abarca el período 2004-2016.

Otra fuente que expone información relevante sobre variables que ayudan a determinar el nivel de actividad del sector es el SISA. Los datos se obtienen puntualmente del REFES, que incluye a todos los establecimientos sanitarios del país de cualquier tamaño y complejidad tanto del sector público y privado, con y sin internación, que se encuentran funcionando en cada una de las jurisdicciones provinciales según la reglamentación vigente en ellas. Esta información resulta

útil para observar la dinámica que presenta la estructura de la salud privada en la provincia. Es conveniente en este punto aclarar que la fuente presenta importantes limitaciones con respecto a la disponibilidad de datos para poder realizar un análisis a lo largo del tiempo, ya que los datos se muestran como en stock, es decir, la información disponible es sólo a la fecha de la consulta sin poder observar los valores presentados anteriormente.

La cantidad de empresas del sector resulta ser también un estimador que puede indicar la evolución que presenta la actividad, para este caso la fuente que se ha utilizado es el SIPA que brinda información sobre los registros administrativos al OEDE quien publica los datos. Esta base realiza un uso estadístico de las declaraciones mensuales que las empresas efectúan a la autoridad tributaria para realizar los pagos de aportes y contribuciones patronales que exige la legislación laboral. La información proveniente del Sistema de Seguridad Social del país se enriquece combinándola con otros registros administrativos públicos y privados, con información proveniente de encuestas y de estudios específicos (tramas productivas, empresas multinacionales, etc.), con el objetivo de construir indicadores relevantes para el estudio de la dinámica productiva y del empleo. Se considera la empresa como punto de análisis, definida como una unidad legal independiente. Es necesario remarcar que existen casos en que corresponde a un grupo de plantas o de unidades de negocio, bajo un mismo control. Uno de los inconvenientes que se presentan con la fuente es que en el caso de las empresas privadas sólo se encuentran publicados los datos hasta el año 2016.

Desde la fuente mencionada anteriormente también se obtienen datos sobre la cantidad de trabajadores asalariados registrados en el sector privado de la salud, si bien esta información no resulta una estimación directa del nivel de actividad, a través de su análisis se pueden obtener indicios de la situación del sector a lo largo del período.

Por su parte, la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) realizada por Indec resulta una fuente de datos importante para observar variables relacionadas al sector, como es el ejemplo de la cobertura médica y el desempleo. En este caso se debe tener en cuenta ciertas peculiaridades que presenta la muestra en Entre Ríos, los aglomerados urbanos relevados en la provincia, Gran Paraná y Concordia, presentan niveles de error elevados que deben tenerse presentes a la hora de utilizar la fuente. La encuesta al sólo ejecutarse en dichos aglomerados, no resulta representativa para las zonas rurales ni demás zonas de la provincia. Además, se debe tener presente que a partir del tercer y cuarto trimestre del año 2013 se produjeron cambios en el

diseño de la muestra, su cálculo a partir del MMNV (Marco de Muestreo Nacional de Viviendas) es reemplazado por la MMUVRA (Muestra Maestra Urbana de Viviendas de la República Argentina). Desde el programa de revisión integral de la MMUVRA, la Dirección de Metodología Estadística evalúa la cobertura geográfica y la definición de los aglomerados EPH y concluye que algunos aglomerados exponen diferencias muy significativas según su cobertura en la encuesta, omitiéndose principalmente las áreas periféricas, dentro de estos aglomerados se encuentran Concordia y Gran Paraná.

Existen otros tipos de fuentes que, a pesar de no ser oficiales, como las antes mencionadas, presentan información de relevancia para el sector bajo estudio. Entre ellas se puede mencionar, por un lado, la Cámara de Instituciones de Diagnóstico Médico (CADIME) que ofrece informes sectoriales en el que se expone un análisis de la cobertura en salud existente a nivel nacional, observando la estructura de las distintas empresas y organismos de cobertura médica y la participación de cada una en el mercado.

Por otro lado, la Asociación de Clínicas, Sanatorios y Hospitales Privados de la República Argentina y Cámara de Entidades de Diagnóstico y Tratamiento Ambulatorio (Adecra+Cedim), que brinda un informe periódico de los costos de insumos médicos a partir de los cuales se puede observar características de la rentabilidad en el sector. Desde el análisis de estos costos, se debe tener en cuenta la cotización del dólar, ya que muchos insumos médicos son importados por lo que se encuentran valuados en esta moneda. Una particularidad de la fuente es la forma de presentación de los datos, ya que hasta el año 2016 los valores se publican con base diciembre de 2001 y luego cambia la base a junio de 2016, y además la periodicidad de exposición de los datos no es regular a lo largo del período.

En el Anexo se expone un listado de variables relacionadas al sector Servicios de Salud a niveles Nacionales y Provinciales (Entre Ríos), discriminadas y clasificadas según los criterios generales descriptos en el capítulo metodológico.

9.4.1. Variables de monitoreo.

Como ocurre en relación a otros sectores, si bien ciertas variables resultan clave para un conocimiento detallado de las características y la dinámica de su actividad, no son particularmente adecuadas para un monitoreo de la misma en la coyuntura, dado que reflejan aspectos estructurales o la evolución de mediano plazo de los servicios privados de atención de la salud en la provincia.

Atento a esta particularidad, se procede a presentar las variables seleccionadas para el monitoreo de los servicios privados de salud, los detalles referenciales y observaciones de las mismas se encuentran respectivamente en los Anexos físico y digital adjuntos al presente Informe, junto con una breve caracterización de cada una de ellas y su importancia para el análisis de la dinámica sectorial.

Las variables seleccionadas para el monitoreo se corresponden con el subgrupo Servicios de Atención a la Salud Humana, subdivisión de la categoría Salud Humana y Servicios Sociales del ClaNaE. Dentro de tal subdivisión se incluye la actividad de las instituciones privadas prestadoras de servicios de atención de la salud que, tal como se mencionó en la descripción del sector, constituyen el principal objeto de análisis en el marco de este estudio. Las fuentes principales de información son el SISA, Indec y OEDE.

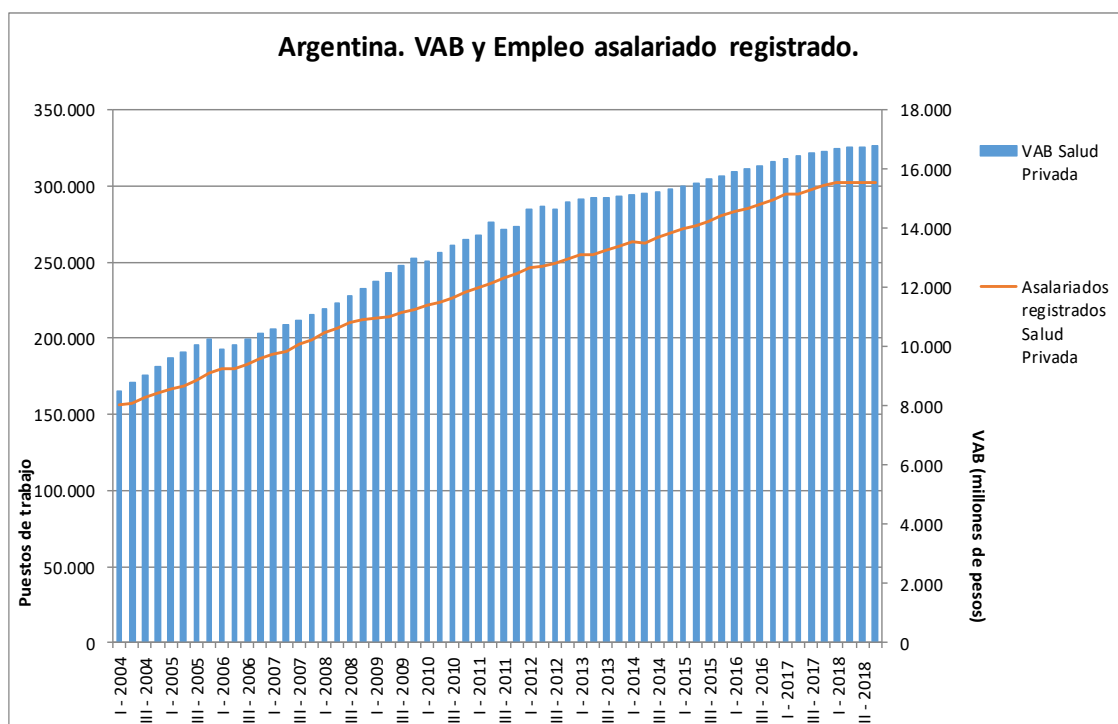
1. Cotización del dólar estadounidense (Bueno): tipo de cambio de referencia mayorista diario del dólar estadounidense publicado por el Banco Central de la República Argentina. La variable resulta ser un determinante significativo de la rentabilidad del sector, ya que entre los costos que deben afrontar los prestadores de la salud ocupan un lugar destacado los insumos médicos importados.

2. Valor Agregado Bruto en Salud a precios básicos constantes (Bueno): estimación trimestral del valor agregado o PBI de este subsector a nivel nacional realizada por el Indec; la valoración a precios básicos constantes elimina el efecto de las variaciones de los precios, por lo cual puede considerarse una estimación de la evolución del nivel de actividad. Si bien se trata de un agregado nacional, la periodicidad trimestral permite hacer un seguimiento relativamente frecuente de las tendencias generales de la salud privada, que se encontrarían en sintonía con lo que ocurre en Entre Ríos, teniendo en cuenta que ambas variables presentan una correlatividad del 0,95 mientras que el coeficiente de determinación ajustado es de 0,91. Por lo tanto, el valor agregado a nivel nacional resulta ser una variable que se puede utilizar como complemento del valor agregado por el conjunto del sector salud a nivel provincial.

En el gráfico 38 se observa la evolución del VAB a nivel nacional en el subsector Salud Privada estimado por el Indec y de los asalariados registrados del sector privado Servicios relacionados con la Salud Humana en base a datos relevados por el OEDE. A pesar de las fluctuaciones, las series presentan tendencias positivas evidenciando un comportamiento similar. Ambas variables presentan un nivel de correlación del 0,99. Teniendo en cuenta que la correlación entre los valores agregados a nivel provincial y nacional del sector resultan

significativas, como se ha expuesto anteriormente, se presentan la información a niveles nacionales pretendiendo exponer una aproximación de lo que podría ocurrir en el sector, ante la imposibilidad de realizarlo a niveles provinciales por la disponibilidad de los datos y los niveles de desagregación de los mismos. Con un coeficiente de ajuste R^2 también muy elevado del 0,98 de los asalariados en relación al Valor Agregado, se puede inferir el carácter del empleo asalariado como variable emergente en la estimación del nivel de actividad.

Gráfico 38: Servicios de Salud. VAB y empleo asalariado registrado a nivel nacional, 2004-2018.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Indec - OEDE.

3. Costo de los insumos médicos de los prestadores privados (Regular): muestra el costo de los principales insumos que se utilizan para producir la atención médica en las instituciones privadas prestadoras de salud. Es relevado entre sus afiliados por la Asociación de Clínicas, Sanatorios y Hospitales Privados de la República Argentina y la Cámara de Entidades de Diagnóstico y Tratamiento Ambulatorio (Adecra+Cedim) a nivel nacional y con periodicidad trimestral. Dado que se trata de insumos relativamente estandarizados y que en su mayoría se comercializan en mercados de tipo oligopólico, es razonable suponer que la evolución de los costos de los insumos

médicos para los prestadores entrerrianos sigue las tendencias nacionales. Por lo tanto, la variable constituye un determinante de la rentabilidad sectorial.

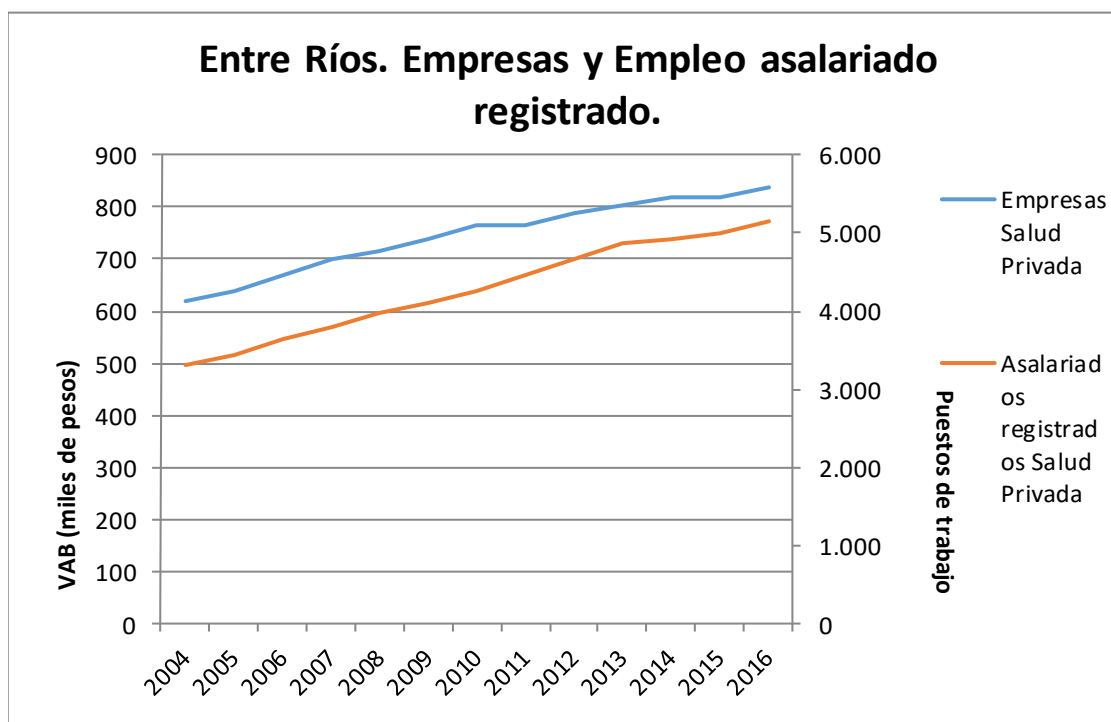
4. Índice de Precios al Consumidor Región Pampeana, división Salud (Muy Bueno): medición realizada mensualmente por el Indec que refleja la variación mensual de los precios de atención médica y gastos para la salud, incluyendo productos medicinales y accesorios terapéuticos (medicamentos, elementos para primeros auxilios, aparatos y accesorios) y servicios para la salud (sistema prepago de asistencia médica, consultas médicas y odontológicas, análisis clínicos y radiológicos). Dado que Entre Ríos integra la Región Pampeana, constituye un indicador indirecto de los ingresos sectoriales en el ámbito provincial.

5. Remuneración promedio de los trabajadores registrados en el sector (Muy Bueno): determinante de la rentabilidad del sector en la provincia. La información es presentada mensualmente a partir de los datos provistos por el SIPA publicado por el OEDE.

6. Empleo asalariado registrado en el sector privado de salud (Muy bueno): indicador del nivel de actividad del sector en la provincia. La información se presenta de forma trimestral, es provista por el SIPA y abarca a todos los trabajadores asalariados registrados que se encuentran ligados a “servicios relacionados con la salud humana” (8510 CIIU 3). Estos datos son publicados por OEDE.

El gráfico 39 muestra la evolución de la cantidad de empresas y de los asalariados registrados, observándose en términos generales una tendencia alcista en ambas series. Si bien el nivel de asalariados presenta un crecimiento más acelerado a partir del año 2010, con lo que la brecha entre este y el estimador tiende a reducirse, se puede inferir que las variables tienen un comportamiento muy similar. Esto también se puede evidenciar a través del coeficiente de correlación que presenta un valor de 0,99, lo que indica nuevamente que los asalariados representan una variable relevante del nivel de actividad, reafirmando su carácter de emergente del sector, teniendo en cuenta las limitaciones asociadas a la cantidad de observaciones disponibles para este análisis.

Gráfico 39: Servicios de Salud. Empresas y Empleo asalariado registra en Entre Ríos. 2004-2016.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de OEDE.

7. Cantidad de habitantes por tipo de cobertura (Muy Bueno): cantidad de habitantes de la provincia que cuentan con algún tipo de cobertura médica, ya sea por pago directo o por descuento de su remuneración, según el relevamiento que realiza trimestralmente el Indec por medio de la EPH. Ésta proyecta datos provinciales a partir de muestras correspondientes al Gran Paraná y el Gran Concordia. El relevamiento distingue a la población que cuenta con obra social (incluyendo PAMI), plan de salud privado (prepaga), mutual o servicios de emergencia, y planes y seguros públicos. Constituye un indicador del nivel de actividad de los establecimientos prestadores privados.

8. Nivel de Desempleo (Muy Bueno): estimación del porcentaje de la población desocupada con respecto al total de la población económicamente activa; está disponible en forma trimestral en base a los datos de la EPH del Indec. Esta variable permite aproximar la demanda que potencialmente enfrentan los establecimientos privados prestadores de servicios de salud, dado que refleja la cantidad de personas que por no poder emplearse carecerían de cobertura por la vía de la seguridad social y/o no podrían pagar un seguro médico privado; situación que probablemente se extendería a sus grupos familiares en

los casos de los jefes de hogar. Constituye un indicador del nivel de actividad de los establecimientos prestadores privados.

9. Valor Agregado Bruto en Salud a precios básicos constantes (Bueno): estimación del PBI sectorial anual en el ámbito específico de Entre Ríos. Es realizada por la DGEyC y la disponibilidad no es buena, ya que se registra un importante rezago temporal en la publicación; sin embargo, constituye la única estimación disponible del producto del sector de la salud en Entre Ríos. Como tal, constituye un buen indicador del nivel de actividad del subsector de la salud privada local.

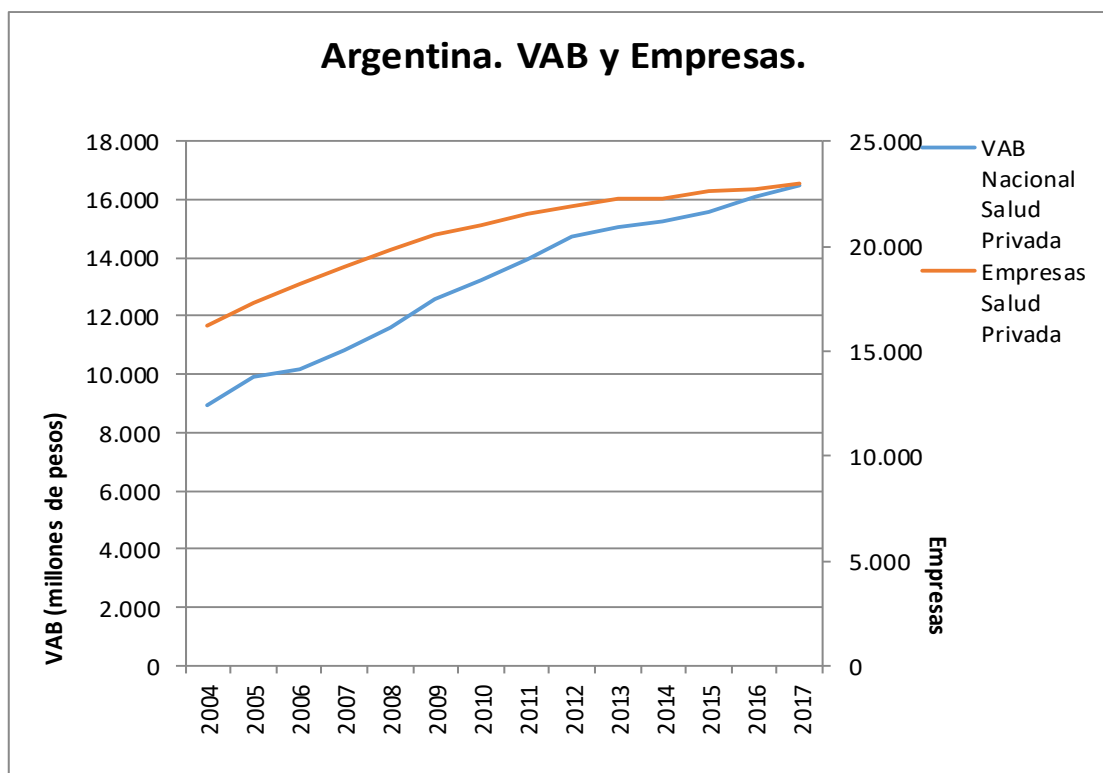
Es útil complementar el análisis con la misma variable a niveles nacionales ya que presentan altos valores de correspondencia, como previamente se menciona, al igual que analizar lo que ocurre con las empresas del sector a nivel provincial, ya que dicha variable resulta un importante estimador del sector privado de la salud. Otra variable relevante con la que se corresponde el valor agregado, ya que resulta ser un emergente del nivel de actividad, son los asalariados registrados del sector. Con dicha información complementaria se puede tener una estimación aproximada de lo que ocurre con el nivel de actividad del sector en la provincia.

10. Empresas privadas pertenecientes al sector (Muy Bueno): estimación del número de empresas establecidas en la provincia de Entre Ríos. Corresponde a las firmas registradas como empleadoras en “servicios relacionados a la salud humana” (8510 CIIU 3) según el boletín anual de Empresas por Provincia y Rama de actividad del OEDE.

En el gráfico 40 se presenta la evolución del VAB nacional de Salud Privada y de la cantidad de empresas privadas del Sector Servicios relacionados con la Salud Humana, según los datos del OEDE. Se puede observar que ambas series presentan una tendencia alcista, con una reducción significativa de la brecha existente entre ambas hacia fines del período bajo análisis. El coeficiente de correlación de las empresas y el VAB es de 0,98 y el coeficiente de ajuste R^2 es de 0,96, indicando que las variables están fuertemente relacionadas. Las dos variables resultan ser estimadores del sector, en el gráfico se exponen los datos a niveles nacionales debido a la imposibilidad de obtener la información desagregada a nivel provincial. Sin embargo, si se tiene en cuenta las correlatividades asociadas entre los datos nacionales y provinciales, éstas resultan fuertemente significativas: la correlatividad entre el valor agregado nacional y provincial para el sector Servicios Sociales y Salud es de 0,96 mientras que el coeficiente de determinación ajustado es de 0,92; la correlación entre el valor agregado a nivel nacional de la Salud Privada y el valor agregado

de los Servicios Sociales y de Salud a nivel provincial es de 0,95 mientras que el coeficiente de ajuste es de 0,91; por último, la correlación existente entre las empresas privadas a nivel nacional y provincial presenta un valor de 0,99 y en lo que refiere al coeficiente de ajuste resulta ser del 0,98.

Gráfico 40: Servicios de Salud. VAB y empresas a nivel nacional. 2004-2017.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Indec - OEDE.

11. Establecimientos privados con internación (Muy Bueno): establecimientos de salud relevados por el SISA, correspondiente a las instituciones de financiamiento privado localizadas en Entre Ríos que poseen capacidad de internación. Constituye una estimación de muy buena calidad de la cantidad de empresas activas en el sector. La información puede desagregarse por departamento y localidad.

12. Establecimientos privados sin internación (Muy Bueno): establecimientos de financiamiento privado dedicados a la atención de la salud pero que no ofrecen servicios de internación. Abarca a centros de diagnóstico y/o tratamiento de tipo ambulatorios localizados en Entre Ríos, lo que permite dimensionar el tamaño del sector de salud provincial más allá de las instituciones definidas como de interés principal. La información puede desagregarse por departamento y localidad.

10. TURISMO.

10.1. Naturaleza y alcance.

De acuerdo a la Organización Mundial del Turismo (OMT o World Tourism Organization, WTO) el turismo puede considerarse como *un fenómeno económico, social y cultural vinculado al movimiento de personas hacia lugares distintos al de su residencia habitual por diferentes motivos (ya sean personales y/o profesionales) y producto del cual se genera alguna erogación (gasto turístico).*

Como tal, la actividad turística tiene efectos en la economía, en el entorno natural y las zonas edificadas, en la población local de los lugares visitados y en los visitantes propiamente dichos. De acuerdo a un informe de la OMT, en el año 2017 el turismo internacional representó el 10% del PBI mundial (directo, indirecto e inducido) siendo un gran generador de empleo (donde 1 de cada 10 puestos de trabajo corresponden a los servicios turísticos). Dentro de los beneficios de la promoción del turismo se encuentran, además del crecimiento económico, el desarrollo, la protección del medio ambiente y la conservación del patrimonio cultural (WTO, 2018).

Las actividades vinculadas al turismo internacional significaron en 2017 exportaciones por un monto de 1,4 billones de dólares, siendo el 7% del total de las exportaciones mundiales y el 30% del total de servicios exportados¹¹¹. Los datos referidos al año 2018 confirman esta relevancia, dado que durante el primer cuatrimestre del año se registró un 6% más de turistas internacionales que durante el mismo período del año anterior, superando las previsiones de la OMT para ese año.

Los datos referidos al año 2018 confirman esta tendencia, dado que durante el primer cuatrimestre del año se registraron un 6% más de turistas internacionales que para el mismo período del año anterior, superando las previsiones de la OMT para 2018.

En 1994 la OMT adoptó la siguiente definición de la actividad: “el turismo comprende las actividades que realizan las personas durante sus viajes y estancias en lugares distintos al de su entorno habitual, por un período de tiempo consecutivo inferior a un año con fines de ocio, por negocios y por otros motivos

¹¹¹ En efecto, desde el punto de vista de la contabilidad nacional, el turismo que trasciende las fronteras del país es considerado una transacción internacional que como tal repercute en el balance de pagos, ya involucra un intercambio de bienes y servicios entre residentes y no residentes.

turísticos, siempre y cuando no sea desarrollar una actividad remunerada en el lugar visitado” (Sancho, 1998:46).

A partir de esta definición, dentro de las principales características de la actividad, es posible mencionar:

- La existencia de elementos motivadores del viaje: ocio, negocio, otros.
- La acotación temporal del período: menos de un año.
- La delimitación de la actividad desarrollada antes y durante el periodo de la estancia.
- La localización de la actividad turística como la actividad realizada fuera del entorno habitual (Sancho, 1998).

Para la producción de estadísticas sectoriales, el Indec utiliza esta definición de turismo elaborada por la OMT. Dentro de sus documentos metodológicos, señala la importancia de medir el impacto económico del turismo ya que el mismo es una actividad cuyo crecimiento progresivo tiene consecuencias cada vez más importantes en el ámbito cultural, social y económico de un país. Esto es así porque produce efectos en la balanza de pagos, en las inversiones y en la construcción, o en el mejoramiento del transporte, lo que a su vez repercute en el empleo y, en definitiva, en el bienestar de los miembros de las comunidades receptoras.

La Ley Nacional de Turismo (Ley N° 25.997/05), en su artículo 1°, declara “de interés nacional al turismo como actividad socioeconómica, estratégica y esencial para el desarrollo del país. La actividad turística resulta prioritaria dentro de las políticas de Estado (...).El turismo receptivo es una actividad de exportación no tradicional para la generación de divisas, resultando la actividad privada una aliada estratégica del Estado. Son actividades directa o indirectamente relacionadas con el turismo las que figuran en el Anexo I, conforme la clasificación internacional uniforme de las actividades turísticas de la Organización Mundial de Turismo.”

El turismo receptivo (internacional) es una actividad de exportación no tradicional para la generación de divisas, resultando la actividad privada una aliada estratégica del Estado. Son actividades directa o indirectamente relacionadas con el turismo las que figuran en el Anexo I, conforme la clasificación internacional uniforme de las actividades turísticas de la Organización Mundial de Turismo.”

En tal anexo, y teniendo en cuenta las recomendaciones de la OMT, se enuncian las actividades comprendidas en el sector de acuerdo a la mencionada Clasificación Internacional Uniforme de las Actividades Turísticas de la OMT. Ésta realiza una primera distinción entre actividades directamente vinculadas con el turismo y actividades indirectamente vinculadas con el turismo.

1. Actividades directamente vinculadas con el turismo.

1.1. Servicios de alojamiento: incluye servicios de alojamiento en campings y/o refugios de montaña; en hoteles, hosterías, cabañas bungalow, apartments y residenciales similares, excepto por hora, que incluyen restaurante; en hoteles, hosterías, cabañas bungalow, apartments y residenciales similares, excepto por hora, que no incluyen restaurante; hospedaje en estancias y albergues juveniles; y en apartamentos de tiempo compartido.

1.2. Agencias de viajes: abarca servicios de empresas de viajes y turismo, y servicios de agencias de turismo y agencias de pasajes.

1.3 Transporte: comprende servicios de transporte aerocomercial; alquiler de aeronaves con fines turísticos; excursiones en trenes especiales con fines turísticos; excursiones fluviales con fines turísticos; excursiones marítimas con fines turísticos; transporte automotor de pasajeros para el turismo; y alquiler de equipos de transporte terrestre sin operación ni tripulación.

1.4. Servicios profesionales: incluye los servicios prestados por licenciados en turismo, técnicos en turismo y guías de turismo.

1.5. Otros servicios: engloba los servicios de centros de esquí; centros de pesca deportiva; centros de turismo salud, turismo termal y/o similares; centros de turismo aventura, ecoturismo o similares; otros centros de actividades vinculadas con el turismo; alquiler de bicicletas, motocicletas, equipos de esquí u otros artículos relacionados con el turismo; servicios de jardines botánicos, zoológicos y de parques nacionales; de parques de diversiones, parques temáticos, entretenimientos, esparcimiento y ocio; explotación de playas y parques recreativos; y servicios de museos y preservación de lugares y edificios históricos.

1.6. Servicios vinculados a la organización de ferias, congresos, convenciones y/o exposiciones: se compone del alquiler y explotación de inmuebles para ferias, congresos y/o convenciones; servicios empresariales vinculados con la organización de ferias, congresos y/o convenciones; y alquiler de equipamiento para la realización de ferias, congresos y/o convenciones.

2. Actividades indirectamente vinculadas con el turismo.

2.1. Gastronomía: incluye servicios de cafés, bares y confiterías; restaurantes y cantinas; salones de baile y discotecas; restaurante y cantina con espectáculo.

2.2. Otros servicios: abarca la venta al por menor de artículos regionales de talabartería de cuero, plata, alpaca y similares; de artículos y artesanías regionales; y de antigüedades.

En definitiva, el turismo dinamiza la actividad económica de los lugares visitados tanto de manera directa como indirecta, dada la cantidad de bienes y servicios que deben producirse y prestarse para satisfacer la demanda de los visitantes. Así, el análisis económico del turismo comprende dos aspectos centrales: por un lado, la contribución económica, entendida como el efecto económico directo del turismo, la cual puede ser medida a través de la Cuenta Satélite de Turismo (CST) y, por otro lado, el impacto económico del turismo, que incluye –además de los efectos directos– aquellos efectos indirectos e inducidos que deben estimarse a partir de la aplicación de modelos. En este sentido, existen distintos agregados que permiten aproximar tanto la contribución como el impacto económico del turismo, entre los cuales cabe destacar los siguientes:

1. Gasto del turismo receptor, interno y emisor
2. Gastos del turismo interior
3. Cuentas de producción de las industrias turísticas
4. Valor Agregado Bruto sectorial.
5. Producto Interno Bruto atribuible a la demanda turística
6. Empleo sectorial.
7. Inversión sectorial.
8. Consumo del Estado con impacto en el sector.
9. Indicadores no monetarios del sector.

Para el análisis del sector suele partirse de la distinción entre el turismo interno y el receptivo. El turismo interno incluye las actividades realizadas por un visitante residente en el país de referencia, como parte de un viaje turístico de interno o de un viaje turístico emisor. Por su parte, el turismo receptivo engloba las actividades realizadas por un visitante no residente en el país de referencia como parte de un viaje turístico receptor (Glosario OMT). Si bien comparten algunos factores condicionantes y determinantes, existen otros aspectos parcialmente distintos que inciden en uno y otro tipo de turismo, que ameritan su tratamiento diferenciado.

La diversidad de climas y paisajes de su geografía hacen que el turismo en Argentina tenga una amplia oferta. En el año 2016 el Ministerio de Turismo de la Nación presentó un Plan Integral de Gestión del Turismo 2016-2019, que reemplazó al Plan Federal Estratégico de Turismo Sustentable 2025 elaborado por el gobierno anterior.

En dicho Plan Integral se realizaba un diagnóstico de la actividad turística, donde se determinaba que Argentina se encontraba en el puesto 46º en el ranking de llegadas internacionales y era el segundo destino de Sudamérica en materia de arribos internacionales, por detrás de Brasil.

En términos económicos, el turismo internacional en nuestro país representa el 7,1% de las exportaciones totales nacionales y es el primer sector de actividad en exportación de servicios. Comprendiendo el turismo interno, el sector genera el 5,4% del empleo (1,09 millones de puestos de trabajo), y redistribuye recursos en las diferentes economías regionales, dado que más del 95% del gasto turístico interno se realiza fuera de la Ciudad de Buenos Aires y los partidos del Gran Buenos Aires, que son las principales jurisdicciones en términos de demanda de turismo dentro del país.

El diagnóstico también resaltaba que a diciembre del año 2015, la demanda turística se encontraba estancada tanto en términos de turismo interno (en cantidad de viajes, a niveles menores que en el año 2012) como de turismo receptivo (en cantidad de viajes, a niveles menores que en el año 2011). Además se había detectado una fuerte dependencia a las fluctuaciones del tipo de cambio, así como un marcado sesgo de turistas con bajo gasto por estadía.

En ese sentido se planteaban 5 lineamientos estratégicos para fortalecer el turismo a lo largo y ancho del país, a saber:

1. Posicionar a la Argentina como principal destino turístico de la región;
2. Promover el crecimiento del turismo interno argentino;
3. Mejorar la competitividad y sustentabilidad del sector;
4. Aumentar la inversión; y
5. Promover la creación de empleo en el sector.

La Encuesta de Viajes y Turismo de los Hogares permite conocer cómo evoluciona el volumen de turismo nacional interno, a partir del análisis de la cantidad de visitantes, la duración de la estadía promedio y el gasto realizado por los turistas. El relevamiento es llevado adelante por la Secretaría de Desarrollo y Promoción Turística de la Dirección Nacional de Mercado y Estadísticas y se realiza en los 31 grandes aglomerados urbanos del país en los

que el Indec releva la Encuesta Permanente de Hogares, extrapolando luego sus resultados a escala nacional.

Como puede observarse en el cuadro siguiente (Tabla 39), durante el período 2013-2016, la cantidad de visitantes internos en el país fue cayendo paulatinamente hasta recuperarse en el año 2017, con un aumento interanual del 18,5%, alcanzando los 51,4 millones de visitantes.

En lo que respecta a la estadía media, el año 2015 alcanzó el valor más alto de todo el período, 5,9 noches promedio, cayendo a 5,1 en el año 2017. El gasto medio diario de los turistas, por su parte, se mantuvo en alza año a año, hasta alcanzar los \$560, un 240% más que en el año 2012.

Tabla 39. Turistas internos, total país.

Año	Turistas internos, total país (*)				
	Visitantes	Pernoctes	Gastos	Estadía media	Gasto medio diario
	(miles)	(miles de noches)	(millones de \$)	(noches)	(en \$)
2.012	52.972	277.046	\$45.687	5,2	\$165
2.013	53.681	284.238	\$56.914	5,3	\$200
2.014	50.270	260.403	\$72.782	5,2	\$279
2.015	45.481	266.614	\$94.514	5,9	\$354
2.016	43.398	241.051	\$110.602	5,6	\$459
2.017	51.438	264.333	\$147.951	5,1	\$560

Fuente: Ministerio de Turismo de la Nación, en base a la EVyTH

(*) Los turistas internos son aquellos viajes de residentes argentinos cuyo destino principal se encuentra en el país, pasando al menos una noche hospedados en cualquier tipo de alojamiento, pago o no.

El último dato disponible corresponde al segundo trimestre del año 2018, donde el número de turistas internos llegó a los 4,2 millones, realizando los mismos gastos por un monto de \$14.857 millones de pesos. La estadía promedio fue de 4 noches y el gasto promedio diario ascendió a \$743 (un 33% más que el valor del año 2017).

Los destinos más elegidos por los turistas internos a esa fecha eran el interior de la provincia de Buenos Aires (con un 30,1% de los turistas totales), el Litoral (19,5%), el Norte (16,8%) y Córdoba (13,6%).

El principal motivo declarado de los viajes era “vacaciones, ocio o esparcimiento” (51,1% del total), seguido por “visita a familiares o amigos” (41,9%). La mayoría de los turistas internos utilizaba su propio automóvil como

medio de transporte (64,7% del total), mientras que el resto viajó en ómnibus (25,8%) y en avión (7,9%).

Turismo en Entre Ríos.

La provincia de Entre Ríos representa un destino muy elegido para el turismo interno, alcanzando el 7% de los visitantes a nivel nacional, ubicándose en cuarto lugar en el ranking nacional detrás de provincia de Buenos Aires, la Ciudad de Buenos Aires y Córdoba, aunque con una participación declinante en el lapso 2010-2017.

Desde inicios del presente siglo, se ha visto un importante crecimiento absoluto del turismo en Entre Ríos, cuyos principales visitantes provienen de la Ciudad de Buenos Aires, la provincia de Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe. En este sentido, la proximidad geográfica a las principales jurisdicciones demandantes de servicios turísticos del país resulta un factor explicativo clave de la actividad turística en Entre Ríos. Sin embargo, también cabe destacar que durante 2018, dada la devaluación de la moneda, también se incrementó el número de turistas internacionales que eligen algunos de los destinos entrerrianos cuando visitan el país.

Según un informe de la Secretaría de Turismo y Cultura de la provincia, durante los meses de enero y febrero de 2018, Entre Ríos recibió a más de medio millón de turistas, superando el 80% de la ocupación hotelera en establecimientos homologados. En términos comparativos, la ocupación hotelera estuvo un 10% por encima del verano del año anterior.

Como se dijo, los turistas provinieron principalmente de la provincia de Buenos Aires (43,2%). En orden de importancia, le siguieron el turismo interno entrerriano (15,3%), así como la afluencia de visitantes de Santa Fe (13,7%), la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (10,1%) y Córdoba (5,8%). Estos datos destacan una característica distintiva del turismo en Entre Ríos, que está sustentado casi en su totalidad por los propios entrerrianos o por visitantes de otras provincias cercanas; en promedio, el 96% de la ocupación hotelera corresponde a turistas nacionales.

Sin embargo, tal como señalaron desde la Secretaría de Turismo y Cultura de la provincia, la fuerte devaluación de la moneda sumada a la situación macroeconómica nacional, explican que el número absoluto así como la proporción de viajeros extranjeros que visitan la provincia haya aumentado durante el año 2018, alcanzando casi un 7% del total de viajeros que consumen servicios turísticos entrerrianos.

De acuerdo a los datos extraídos de la Encuesta de Ocupación Hotelera (EOH) realizada por Indec en las ciudades de Paraná y Gualeguaychú, es posible estimar la estadía promedio y la cantidad de viajeros que visitan estas ciudades.

La duración de la estadía promedio de los turistas que calcula la EOH se obtiene del cociente entre las plazas ocupadas y los viajeros. Las plazas ocupadas, por su parte, corresponden al total de noches que cada viajero permaneció en una habitación; surge de multiplicar la cantidad de viajeros por la cantidad de noches que cada uno se alojó en un establecimiento. Por último, se considera viajero a toda persona que se haya trasladado de su lugar de residencia habitual por razones de diversa índole, tales como el ocio, los negocios, la visita a familiares o amigos, etc.; y que realiza una o más pernoctaciones seguidas en el mismo establecimiento hotelero o para-hotelero y que abona por tal servicio (un bebé que se aloja sin cargo no se considera viajero porque no ocupa una plaza).

En el caso de Paraná, la duración promedio anual de la estadía turística para el período 2008-2018 se ubicó entre los 1,54 (año 2008) y los 1,97 días (año 2014). La cantidad de viajeros, por su parte, fue disminuyendo paulatinamente año a año: en 2008 el promedio anual de viajeros era de 14.710 mientras que en el año 2018 dicho valor había caído a 8.722 viajeros (un 41% menos, acumulado).

En Gualeguaychú, en cambio, la estadía promedio resultó más alta, ubicándose entre 2,91 (año 2008) y 2,61 días (año 2018). En lo que se refiere a la cantidad de viajeros, también fue disminuyendo año a año, pasando de 9.550 en 2008 a 7.881 en 2018 (un 19% menos, acumulado).

Estos datos muestran las diferencias que hay entre el turismo que visita Paraná respecto del que visita a Gualeguaychú: en el primero de los casos, las estadías son más cortas, mientras que en Gualeguaychú se extienden un poco más. Además, el turismo en la ciudad de Paraná es más estable durante todo el año mientras que en Gualeguaychú se eleva fuertemente en los meses de verano (diciembre, enero y febrero), dada la demanda de servicios turísticos que ésta ciudad ofrece (playas, carnavales).

Los servicios turísticos más demandados fueron los prestados por los complejos termales, las playas fluviales, la naturaleza, los carnavales y las fiestas populares.

Los fines de semana largos (incluido el fin de semana de Carnaval) y las vacaciones de invierno también tuvieron un gran afluente de visitantes durante el año 2018. Esto llama la atención sobre una segunda característica distintiva

del turismo provincial, vinculada al hecho de que Entre Ríos se ha consolidado a nivel nacional como un destino particularmente preferido para el turismo de pocos días.

Con respecto a su impacto territorial, puede decirse que la actividad turística en la provincia se organiza en torno a tres grandes corredores, a saber:

1. Río Uruguay
2. Río Paraná
3. Centro-Norte

De acuerdo a una encuesta realizada por la Secretaría de Turismo y Cultura de la provincia, durante el verano de 2018 el corredor del Río Uruguay fue el que mayor cantidad de turistas recibió, seguido por el corredor del Río Paraná, ubicándose el corredor Centro-Norte en tercer lugar, con un porcentaje de recepción de formularios por corredor del 72%, 23% y 5% respectivamente.

Entre Ríos presenta una oferta de gran diversidad de servicios turísticos, tal como puede verse en el sitio oficial de la Secretaría de Turismo y Cultura de la provincia. A continuación se presenta un resumen de los mismos:

1. Playas y naturaleza: uno de los principales atractivos de la provincia son las diferentes playas y suaves arenales que se encuentran en sus riberas, que disponen de todos los servicios para disfrutar el verano.

Algunas de ellas son Colón, Gualaguaychú, Concepción del Uruguay, Concordia, Federación, Santa Ana, Victoria, La Paz, Ubajay, Diamante, Chajarí, San José, Valle María, Villa Urquiza, Piedras Blancas, Urdinarrain, Villa Elisa, Arroyo Urquiza, Paraná, Rosario del Tala y Santa Elena, entre otras.

2. Termas: Entre Ríos cuenta con diversos complejos termales, que representan uno de los principales atractivos turísticos dado que pueden visitarse durante todo el año. Dentro de ellos es posible mencionar los complejos ubicados en las ciudades de Concordia, María Grande, Victoria, Chajarí, Concepción del Uruguay, Colón, Federación, La Paz, Gualaguaychú, Basavilbaso, Villa Elisa y Villaguay.

La cantidad de visitantes a los complejos termales se ha incrementado con el correr de los años, tal como se observa en el siguiente cuadro (Tabla 40):

Tabla 40. Total de visitantes a complejos termales, por localidad. Años 2014 - 2018.

Localidad	2014	2015	2016	2017	2018
Basavilbaso	15.231	19.480	21.736	20.368	21.129
Colón	216.328	240.537	168.586	207.652	201.664
Concep. del Uruguay	52.666	28.938	17.667	20.600	55.025
Concordia	60.036	76.119	80.763	83.630	86.064
Chajarí	113.647	141.541	138.194	153.524	164.121
Federación	518.121	562.752	588.463	658.351	613.892
Gualeguaychú	56.934	59.543	55.181	56.886	58.434
La Paz	43.962	52.037	36.759	41.755	41.882
Maria Grande	71.010	72.790	68.668	62.050	62.039
Victoria	107.797	121.112	91.506	81.614	78.361
Villa Elisa	129.576	130.796	143.715	167.012	103.962
Villaguay	657	741	501	592	709
Total	1.385.965	1.506.386	1.411.739	1.554.034	1.487.282

Fuente: Dirección General de Estadística y Censos de Entre Ríos - DGEC

Entre los años 2014 y 2018, el crecimiento de la cantidad de visitantes a los diferentes complejos termales registró un incremento del 7%, pasando de 1,38 millones a 1,49 millones. Su comportamiento ha ido variando año a año, con incrementos y caídas en los valores anuales; siendo el año 2017 el de mayor cantidad de visitantes (1,55 millones).

3. Carnavales: Durante los meses de enero y febrero, muchas ciudades de la provincia se visten de color para celebrar el Carnaval, con el desfile de comparsas al ritmo de las batucadas, un símbolo característico de la provincia.

Si bien uno de los más reconocidos a escala nacional (e incluso internacional) es el “Carnaval del País”, que se desarrolla en la ciudad de Gualeguaychú, la provincia cuenta con otras ciudades que ofrecen espectáculos y afines en ocasión de estas festividades, como Concordia, Bovril, Caseros, Concepción del Uruguay, Federación, Hasenkamp, La Paz, San José de Feliciano, San Salvador, Santa Elena, Victoria, Gualeguay, Villa Domínguez y Villaguay, entre otras.

4. Turismo de aventura: a lo largo y ancho del territorio provincial es posible llevar adelante múltiples circuitos recorriendo extensas regiones y conociendo la abundante flora y fauna.

Se destacan las caminatas, cabalgatas, destrezas en 4 x 4, circuitos en bicicletas, campamentismo, excursiones en piragua, kayak y canotaje, y parapente, entre otras actividades, que pueden practicarse en ciudades como

Ubajay, Concepción del Uruguay, Paraná, Colón, La Paz, Federación, Gualeguaychú, entre otras.

5. Turismo rural : otra de las alternativas es recorrer los diferentes ambientes naturales a caballo, disfrutando del paseo por inigualables parajes, gozar de excelentes servicios rurales y alojamientos inmersos en espacios diferentes y plenos de verdes.

Algunas de las localidades donde pueden visitarse casas de campo y disfrutar de comidas típicas son Villa Elisa, San José, Colón, Colonia Hocker, Villa Domínguez, Chajarí, Gualeguay, Ubajay, y Gualeguaychú, entre otras.

6. Avistaje de aves: la diversa fauna que se encuentra en la provincia –el monte nativo del norte, las praderas del centro, el delta del sur, los bosques en galería bordeando los ríos– aloja un sinnúmero de aves, las cuales pueden conocerse en compañía de guías especializados.

Las ciudades que cuentan con este tipo de actividades son Villa Elisa, San José, Concepción del Uruguay, Paraná, Ubajay, Diamante y Villaguay.

7. Pesca deportiva : Entre Ríos, tal como su nombre lo indica, es reconocida por sus ríos, riachos y arroyos que ofrecen la oportunidad de disfrutar de la pesca deportiva, con una excelente variedad de especies como el dorado y el surubí, entre otras, acompañado de guías profesionales especializados en el cuidado del medio ambiente.

Ciudades como Hernandarias, Federación, Concordia, La Paz, Villa Paranacito, Ibicuy, General Alvear, Paraná, Diamante, Santa Elena, Piedras Blancas, Concepción del Uruguay, Victoria, Colón, Puerto Yerúa, Gualeguay, ofrecen el servicio de guías de pesca autorizados y paseos náuticos.

8. Historia y cultura: Entre Ríos ha sido una provincia relevante en la historia argentina, y ello se materializa en múltiples espacios, sitios y monumentos que guardan testimonio de los orígenes y de caudillos que forjaron la Nación.

Concepción del Uruguay, Concordia, Paraná, Victoria, y Diamante, entre otras localidades, albergan diferentes monumentos históricos y museos que muestran parte de la historia provincial y nacional.

9. Eventos y Convenciones: Entre Ríos es diferente no sólo por su variada propuesta turística, además, es un lugar único para la realización de eventos y convenciones. Ofrece un completo abanico de alternativas destinadas a la planificación, organización y coordinación del acontecimiento, con dedicación y profesionalidad.

10. Circuitos productivos y gastronómicos: durante los últimos años, hubo un fuerte desarrollo de actividades artesanales e industriales vinculadas a la

fabricación de cervezas y vinos entrerrianos. A raíz de ello, se han incorporado a la oferta turística una serie de eventos, entre los cuales pueden mencionarse:

- el Circuito Cervezero Entrerriano: en el marco de éste se dictan capacitaciones y cursos con disertantes internacionales y maestros cerveceros de todo el continente. Si bien se encuentra presente en los tres corredores turísticos (Costa del Río Paraná, Costa del Río Uruguay y Centro-Norte) actualmente el más desarrollado es el de la costa del Paraná;

- la Ruta del vino entrerriano: la provincia cuenta con producción vitivinícola propia de muy buena calidad, que ha dado lugar a este nuevo atractivo turístico, en el que en cada uno de los establecimientos se ofrece un recorrido por las plantaciones, la posibilidad de asistir a la vendimia y visitar bodegas y boutiques para realizar degustaciones y conocer sus etiquetas. Por su ubicación geográfica, se han establecido dos rutas principales: la Ruta Vitivinícola del Río Uruguay y la Ruta Vitivinícola del Río Paraná.

- Circuitos turísticos productivos: en los mismos se muestran los diferentes procesos productivos que se llevan adelante en la provincia, a través de la visita a establecimientos industriales, con un perfil apuntado principalmente a contingentes estudiantiles (aunque disponible también para el público en general).

10.2. Principales actores.

La cadena de valor del turismo se encuentra conformada por diferentes actores que dan respuesta a la demanda de servicios turísticos. Se trata de la red empresarial y de recursos humanos que ofrecen los servicios de turismo: proveedores de alojamiento, agencias de viaje, profesionales vinculados al sector, transporte, entre otros; así como el Estado en sus distintas escalas, que regula y promueve la actividad.

Por el lado de la Oferta de servicios, es posible destacar dos actores principales, en razón de su impacto en la oferta turística:

1- Proveedores de alojamiento. Según ClaNaE 2010 es posible distinguir dos grandes grupos: los servicios de alojamiento exceptuando los campings (categoría 55.1) y los campings (categoría 55.2).

Dentro de los primeros, se incluyen “los servicios de alojamiento y sus actividades conexas prestados por hoteles, moteles, hosterías, apart-hoteles, bungalows, albergues juveniles y otros lugares de alojamiento temporal” (ClaNaE, 2010: 332). Los mismos pueden ser clasificados, a su vez, en servicios de alojamiento por hora (subclase 55.101), donde se contempla no sólo el

alojamiento propiamente dicho sino también todos los servicios asociados (incluido el restaurante). Y servicios de alojamiento en hoteles, pensiones y similares (subclase 55.102), donde se incluye el hospedaje en albergues juveniles y refugios de montaña, apart-hoteles, cabañas y bungalows, centros de vacaciones, chalets contratados por turistas, hostels, hoteles, pensiones, posadas, y sistema de inmuebles de tiempo compartido.

Finalmente, también se consideran los servicios de alojamiento temporal sin clasificar (subclase 55.109), que abarca los albergues para trabajadores, actividades de coche cama y servicios de alojamiento en otros tipos de transporte, residencias estudiantiles, entre otros.

Por su parte, los servicios de alojamiento en campings incluyen el terreno y la carpa o caravana situada en él, al igual que los servicios anexos al mismo (tales como sanitarios, recreativos, etc.) No se incluyen el alquiler del material para acampar, salvo que sea un servicio que ofrezca el propio camping.

De acuerdo a la normativa legal vigente¹¹², la provincia de Entre Ríos define los diferentes tipos de establecimientos de alojamiento turístico:

- Hotel: establecimientos que prestan a personas, mediante contrato de hospedaje, el servicio de alojamiento, desayuno, bar, recepción y/o portería, personal de servicio, sin perjuicio de los demás que para cada categoría expresamente se indiquen.

- Hostería: establecimientos con capacidad mínima de ocho (8) plazas en cuatro (4) habitaciones y máxima de treinta y seis (36) plazas, en los cuales se presta a personas, mediante contrato de hospedaje, el servicio de alojamiento, comida, desayuno, recepción, y personal de servicio, sin perjuicio de los demás que para cada categoría se indiquen.

- Apart-hotel: establecimientos que prestan a personas, mediante contrato de hospedaje, el servicio de alojamiento, únicamente en departamentos que integren una unidad de administración y explotación común, ofreciendo además los servicios de recepción y personal de servicio. Cada departamento debe estar compuesto como mínimo de dormitorio, baño, cocina o kitchenet y comedor debidamente amoblados y equipados, sin perjuicio de los demás servicios que para cada categoría expresamente se indiquen.

- Residencial: establecimientos que prestan a personas el servicio de alojamiento y que no llegan a reunir todas las condiciones para ser consideradas en la categoría de Hotel, contando con un mínimo de diez (10) plazas en cuatro

¹¹² Ley N° 7.360 de Alojamientos Turísticos de la provincia de Entre Ríos; el Decreto Ley N° 7.205; el Decreto N° 3.024/83 y sus modificatorios N° 433/84 y N° 5.029/87; Decreto N° 3.177.

(4) habitaciones. El 25% de las habitaciones debe contar con baño privado. Las instalaciones que no posean baño privado brindarán el servicio de baños comunes, en proporción de uno cada cuatro habitaciones dobles o su equivalente en personas.

- Bungalows: establecimientos compuestos por unidades independientes, que aisladamente o formando conjuntos con otras, se encuentran situados en lugares de reconocida atracción turística, que presten a personas, mediante contrato de hospedaje, el servicio de alojamiento, sin perjuicio de los demás que para cada categoría expresamente se indiquen.

Un elemento a tener en cuenta al momento de calificar los establecimientos homologados son las categorías de los mismos, que dependerán de los servicios que ofrezcan y la calidad de los mismos:

- Hoteles: pueden ser de 1, 2, 3, 4 y 5 estrellas.
- Hosterías: pueden ser de 1, 2 o 3 estrellas.
- Apart-hotel: al igual que los hoteles, pueden ser de 1, 2, 3 4 y 5 estrellas.
- Residencial: pueden ser de tipo A y B.
- Bungalows: pueden ser de 1, 2 y 3 estrellas.

Según el Área de Calidad Turística y Fiscalización de la Secretaría de Turismo y Cultura de la provincia de Entre Ríos, en el año 2017 (último dato disponible), la provincia contaba con 1.293 establecimientos habilitados de los cuales el 12% eran hoteles, el 48% establecimientos parahoteleros (hosterías apart-hoteles, residenciales y bungalows) y el 40% restante establecimientos de otro tipo (Tabla 41).

Tabla 41. Total de establecimientos turísticos homologados de la provincia de Entre Ríos. Años 2010 – 2017.

Categorías	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Hoteles	106	112	127	146	164	154	155	154
Hosterías	28	30	33	44	46	40	41	55
Apart-hotel	55	63	88	153	189	226	247	246
Residenciales	56	54	142	52	55	44	43	42
Bungalows	205	226	224	260	355	330	282	284
Otros (*)	12	16	30	145	235	417	526	512
Total	462	501	644	800	1044	1211	1294	1293

Fuente: Área de Calidad Turística y Fiscalización de Turismo de Entre Ríos.

(*) Incluye albergues, departamentos, casas, posadas, dormis, moteles, alojamientos rurales, etc.

Desde el año 2010, la cantidad de establecimientos habilitados en la provincia ha crecido sostenidamente hasta casi triplicar el número: entre 2010 y 2017 el incremento acumulado fue del 180%. Los años de mayor crecimiento fueron 2012, con un aumento del 29%, 2013, con una variación anual del 24%, y 2014, con un incremento del 31%.

El total de plazas homologadas en el año 2017, por su parte, ascendió a 31.774, de las cuales un 33% correspondía a hoteles, un 22% a bungalows, un 21% a apart-hoteles, mientras que el 24% restante se distribuía entre residenciales, hosterías y otros.

En términos territoriales, casi la mitad de los establecimientos se ubicaba en el departamento Colón (49%), seguido en orden de importancia por los departamentos Federación (12%), Paraná (10%) y Gualeguaychú (8%). El resto de los departamentos representaba menos del 5% de la cantidad total de establecimientos a nivel provincial.

Los resultados que arroja la Encuesta de Ocupación Hotelera del Indec (que abarca las ciudades de Paraná y Gualeguaychú solamente) muestran que la amplia mayoría de los viajeros que visitan Paraná se hospedan en establecimientos hoteleros (entre un 75% y un 80% de los mismos) mientras que en el caso de Gualeguaychú la distribución entre alojamientos hoteleros y para-hoteleros es más pareja, con una inclinación a los para-hoteleros (entre un 52% y un 55% los prefieren respecto a los establecimientos hoteleros).

2. Agencias de viaje. Se trata del otro tipo de empresa importante vinculada a esta actividad. La categoría 79 del ClaNAE 2010 divide a las agencias de viaje en minoristas o mayoristas. Los servicios minoristas (subclase 79.110) incluyen “el suministro de información, asesoramiento y planificación en materia de viajes; la organización de viajes –alojamiento y transporte– para viajeros y turistas, el suministro de billetes de viaje, etc.; y los operadores turísticos minoristas” (ClaNaE, 2010: 387).

Los servicios mayoristas (subclase 79.120), por su parte, incluyen “las actividades de agencias de venta al por mayor de paquetes de viaje, tours, transporte y servicios de alojamiento de personas, etc.; y los operadores turísticos mayoristas” (ClaNaE, 2010: 387).

Es importante señalar también que dentro de la misma categoría se incluye una tercera subclase denominada Servicios complementarios de apoyo turístico (79.190) que incluye “los servicios de asistencia a turistas como guías turísticos, reservas de transporte, hoteles, restaurantes, alquiler de automóviles, entretenimiento y deporte, suministro de información turística, etc.” (ClaNaE, 2010: 387). Por el contrario, quedan excluidos de esta subcategoría la venta de

entradas para obras de teatro, recitales, competencias deportivas y otras actividades de diversión y entretenimiento, que se incluyen en la subclase 90.004.

De acuerdo al Informe Productivo Provincial correspondiente a Entre Ríos realizado por la Subsecretaría de Programación Microeconómica del Ministerio de Hacienda de la Nación en marzo 2018 (con datos referidos al año 2016), la provincia contaba con 100 agencias habilitadas, de las cuales el 38% se ubicaba en la ciudad de Paraná, el 15% en Concordia y el 12% en Concepción del Uruguay, mientras que el 35% restante se encontraba distribuida en distintas ciudades de la provincia.

10.3. Principales determinantes de la actividad.

Como en otros sectores, el nivel de actividad del Turismo en una jurisdicción provincial puede depender de factores tanto estructurales como coyunturales. En tal sentido, a continuación se analizan los principales determinantes de la actividad en Entre Ríos tomando en cuenta esta distinción.

Determinantes estructurales.

En términos generales, exceptuando parcialmente los viajes ocasionales o de eventos, el desarrollo turístico suele estar asociado a cuatro factores principales: la existencia de condiciones naturales destacadas (en el caso de Entre Ríos playas, clima o pesca), la presencia de elementos culturales (eventos típicos como carnavales o fiestas locales, o patrimonio histórico, asociado por ejemplo al hecho de ser una ciudad capital), la capacidad de recepción (infraestructura logística) y la cercanía de lugares densamente poblados.

Las características de la oferta turística representan un determinante estructural importante de la actividad, dado que dependiendo de los servicios que se ofrezcan se podrá atraer a los visitantes. En este marco, la oferta varía si es posible contar con alternativas para cualquier estación del año o si, por el contrario, se corresponde con servicios estacionales, o con turismo de eventos. En este sentido, Entre Ríos presentaría una situación parcialmente diversa según la localidad receptora, con algunos destinos como Paraná, San José o los centros termales con afluencia de turistas más distribuida a lo largo del año, aunque con una mayor concentración en los meses de verano. En cambio, otros destinos como Galeguaychú o Colón parecieran concentrar más la llegada de

visitantes sólo en esos meses, a partir de las características de su oferta, más centrada en condiciones naturales como las playas y culturales como los Carnavales.

La cadena de valor del turismo responde a un tipo específico de economía de aglomeración (escala), en la medida en que la concentración geográfica de las firmas e instituciones ligadas a un producto turístico relevante mejora la oferta de servicios y el volumen de negocios, lo que a su vez viabiliza proyectos de mayor envergadura, retroalimentando el proceso de desarrollo turístico. En aquellos lugares de pocas visitas y escaso volumen, la oferta turística no encuentra condiciones viables de ampliación, salvo por la acción estatal. Desde este punto de vista, la provincia no pareciera presentar particulares ventajas de aglomeración, aunque en algunos destinos se viene consolidando una sinergia positiva y un proceso de acumulación en ese sentido, con una importante presencia y contribución de las políticas públicas, tanto de los gobiernos locales como del gobierno provincial.

Finalmente, la composición familiar también resulta significativa al momento de elegir qué tipo de turismo realizar. Aquellos grupos familiares con niños demandan servicios diferentes de aquellos que no los tienen, y también lo hacen en momentos distintos respecto a otros tipos de visitantes, de acuerdo al calendario escolar. Esto resulta importante en el caso de Entre Ríos ya que, como se dijo, la provincia se caracteriza aún por receptor principalmente turismo de corto plazo, lo cual estaría vinculado en parte a una deficiencia en materia de infraestructura y servicios vinculados a las necesidades de grupos familiares integrados por menores de edad.

Determinantes coyunturales

En términos coyunturales, el nivel de actividad de los servicios turísticos viene dado principalmente por la cantidad de turistas que afluyen a los destinos de la provincia, por el gasto medio diario que realizan y por la duración promedio de su estadía, variables que, ceteris paribus, definen el volumen de negocios del sector. En este sentido, pueden enumerarse algunos factores que actúan como determinantes de tales variables, tanto por el lado de la demanda (visitantes) como de la oferta (empresas del sector):

Ingreso disponible

En términos coyunturales, los análisis microeconómicos de la demanda turística señalan que uno de los principales determinantes es el ingreso familiar disponible, ya que dependiendo del nivel de ingresos se consume o no este tipo de servicios, que no es considerado uno de los “servicios básicos”. Este dato es consistente con la información proveniente de las encuestas de gastos de los hogares (ENGHO 2004/05 y 2012/13) realizadas por el Indec, que revelan una menor participación del turismo en la estructura del consumo a medida que se reduce el nivel de ingresos de los hogares. Además, el nivel de ingresos también incide sobre los gastos medios del turista. En el caso de Entre Ríos, resultaría relevante la trayectoria de los ingresos no sólo de las provincias de origen del turismo que recibe, sino también de Uruguay, como país limítrofe conectado a la provincia por tres vías.

En este sentido, durante 2018 los analistas del sector remarcaban que, dado el contexto macroeconómico desfavorable a nivel nacional, muchos turistas habían “acortado” sus vacaciones, optando por viajar menos días e incluso modificando sus lugares de destino (reduciendo los viajes al exterior), y gastando menos en términos reales.

Tipo de cambio real.

El nivel de ingresos como determinante de la demanda se ve fuertemente vinculado con otro factor clave, el tipo de cambio real. La variación del tipo de cambio nominal tiene un doble efecto para el desarrollo del turismo en el país: por un lado un tipo de cambio más alto desalienta los viajes al exterior, al resultar los mismos más caros en pesos, y por otro, alienta la posibilidad de mayores arribos internacionales.

En Entre Ríos, y más precisamente en los destinos del corredor del Uruguay, este factor puede tomar envergadura dada su proximidad con la República Oriental del Uruguay, país con el que se tiene una triple conexión vial. Entre Ríos cuenta con dos puentes internacionales que unen las ciudades argentinas de Colón y Gualeguaychú con Paysandú y Fray Bentos respectivamente, así como la conexión Concordia-Salto.

En este marco, las fuertes devaluaciones que se sucedieron en los últimos años, hicieron que muchos turistas internos opten por vacacionar “en Argentina”, siendo la provincia de Entre Ríos una receptora importante de los mismos. En el mismo sentido, la provincia se habría beneficiado con una mayor afluencia de turistas extranjeros, que encuentran “barato” a nuestro país para vacacionar.

Sobre este último punto, desde la Secretaría de Turismo de la provincia resaltan que durante el año 2018 aumentaron los visitantes extranjeros, alcanzado un 7% del total. Ello se vincula con la devaluación de mediados de 2018, que encareció la salida al exterior, y con el hecho de que en Entre Ríos tradicionalmente predomina el turismo interno.

Al margen de la trayectoria del tipo de cambio nominal, la evolución del nivel general de precios y de los precios sectoriales también afecta la afluencia y el gasto medio de los visitantes, mostrando una relación inversamente proporcional con los mismos. En tal sentido, durante los últimos años, los niveles sostenidos de inflación habrían actuado negativamente sobre la actividad del sector, quitándole competitividad respecto a otros destinos del exterior, y en el caso de Entre Ríos en particular competencia con la oferta de Uruguay y Brasil.

Factores climáticos.

Por el tipo de turismo provincial, vinculado a las playas y los carnavales en épocas de verano, los períodos de precipitaciones intensas suelen traer aparejado crecidas del Río Uruguay, Gualedguaychú y Paraná, situación que, de acuerdo a su magnitud, puede afectar de manera sensible y directa las playas de la provincia, como sucedió durante 2017 y 2019.

La problemática de la inundación de las playas adquiere una relevancia particular en el corredor del Río Uruguay, ya que localidades como Colón y Gualedguaychú –que en conjunto representan un porcentaje relevante de la oferta de los alojamientos de la provincia– tienen en las playas su principal atractivo turístico durante la temporada estival.

Políticas de promoción turística

Por el lado de la oferta, las medidas de estímulo y promoción nacional, provincial y municipal suelen afectar de manera sensible la actividad turística. Entre ellas cabe destacar el calendario anual de feriados y días no laborables establecido por el Congreso a instancias del Gobierno nacional, que incide sobre el movimiento de turistas internacionales y nacionales durante todo el año.

Una determinada distribución de los feriados y fines de semana largos durante todo el año, puede permitir un flujo relativamente homogéneo de turistas entre las cuatro estaciones. Esto, a su vez, posibilita trabajar sobre las ventajas competitivas de cada destino y mejorar su oferta turística y, al mismo tiempo,

encontrar áreas de fortalecimiento sobre la promoción del destino en algunas fechas particulares.

Expresión analítica

La descripción realizada respecto a los principales determinantes del turismo en la provincia puede resumirse de modo analítico a través de la siguiente expresión analítica:

$$Y_T = f(OT, TCR, I, PPT)$$

Donde:

Y_T: nivel de actividad de turismo en la provincia

OT: oferta de servicios turísticos de la provincia

TCR: tipo de cambio real

I: ingreso real disponible de la población

PPT: políticas de promoción turística

Como se explicó anteriormente, dentro de la Oferta de servicios turísticos (OT) se encuentran todos aquellos servicios (alojamiento, infraestructura, elementos culturales y deportivos, entre otros) que sirvan como un atractivo para los turistas que actualmente eligen la provincia de Entre Ríos como así también para atraer potenciales demandantes. El Tipo de Cambio Real (TCR), es otro elemento clave en el nivel de actividad, dado que permite recibir una mayor caudal de turistas cuando los servicios ofrecidos por la provincia resultan “más baratos” que otros destinos. Muy vinculado con el anterior resulta en Ingreso real disponible (I) de la población, ya que frente a una mejora en el nivel de ingresos, mayor parte de su presupuesto estará destinada a consumir bienes y servicios turísticos (ya que los mismos no se encuentran dentro de los bienes de primera necesidad). Por último, la implementación por parte del Estado provincial de Políticas de promoción turística promueve que el nivel de actividad del sector sea mayor.

Por su parte, los principales determinantes de los ingresos, y a través de ellos parcialmente también de la rentabilidad, pueden expresarse como sigue:

$$I_T = Y_T * P_T = f(EE_T)$$

$$R_T = f(I_T, FDP_T, PPT)$$

Donde

I_T: ingresos del turismo

Y_T : nivel de actividad de turismo en la provincia

P_T : precios de los servicios ofrecidos

EE_T : estructura empresarial de la oferta, los proveedores de servicios turísticos

R_T : rentabilidad del turismo

FDP_T : función de producción de los oferentes de servicios turísticos

PPT : políticas de promoción turística

De manera agregada, los ingresos del turismo (I_T) dependen del nivel de actividad del sector (Y_T) y de los precios de los productos que venden (P_T). La estructura empresarial (EE_T) es considerada un elemento fundamental, ya que es la responsable de garantizar la provisión de los servicios turísticos; actualmente, la misma se encuentra conformada, mayoritariamente, por pequeñas empresas, las cuales deben continuar trabajando hacia un trabajo conjunto que les permita obtener mejores resultados, en un contexto de crecimiento de la actividad.

Por su parte, la rentabilidad del sector (R_T) depende, por un lado, de la función de producción de los oferentes de servicios turísticos (FDP_T), que comprende la estructura de costos que enfrenta en sector y depende del tamaño de las empresas y las capacidades de adaptarse a las demandas concretas; y, por otra parte, de las Políticas de Promoción turística que pueden influir de manera directa no solo en los costos sino en mejoras concretas en la oferta de los servicios.

10.4. Observabilidad.

Tal como se viene señalando a lo largo del documento, el sector turismo no se encuentra dentro de una única categoría de ClaNaE, sino que se encuentra distribuido en diferentes categorías (hotelería, agencias de viaje, comercio, actividades culturales, entre otras) lo cual dificulta su medición.

Uno de los organismos que ofrece mucha información del sector es el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos –Indec-: por un lado, las que se desprenden de las Cuentas Nacionales, donde se destacan el Valor Agregado Bruto, el Índice de Volumen físico y el Índice de Precios implícitos (los cuales se desprenden del VAB) de periodicidad trimestral como así también el Indicador Mensual de Actividad Económica. Si bien dichas variables reflejan la situación del sector a escala nacional, son buenos estimadores e indicadores de lo que sucede en la provincia dada su periodicidad y disponibilidad.

Un elemento extra que hace del Valor Agregado Bruto nacional de la categoría H “Hoteles y restaurantes” un estimador a seguir es que, al momento de calcularse, distingue entre “hoteles, campamentos y otros tipos de hospedaje temporal” (que son las actividades de interés para este informe) de “restaurantes, bares y cantinas”; por lo tanto, es posible tener una aproximación a la evolución de la actividad de interés, tanto a valores contantes como corrientes de manera trimestral y anual.

El Indec también ofrece otras variables que son de utilidad para analizar la evolución de los servicios inmobiliarios: una de ellas es la Encuesta de Ocupación Hotelera –EOH-, que se realiza a 49 localidades turísticas del país, dentro de las cuales se encuentran las ciudades de Paraná y Gualaguaychú. Las principales variables relevadas la EOH son: la categoría del establecimiento, la cantidad de habitaciones o unidades y plazas disponibles, la entrada de viajeros según lugar de residencia habitual, las habitaciones o unidades y plazas ocupadas y la tarifa promedio, entre otras. Es importante señalar que esta encuesta solo considera los establecimientos que tienen más de 12 plazas o más de 4 habitaciones/unidades.

Otras variables que resultan importantes para conocer el desempeño del sector son aquellas vinculadas al nivel de ingresos (ya sea salarios o nivel de ingresos per cápita) como así también las vinculadas a los precios de los restaurantes y hoteles.

La Dirección General de Estadística y Censos de la provincia –DEGC-, por su parte, estima el Producto Bruto Geográfico para Entre Ríos de modo similar al PBI a escala nacional pero con algunas diferencias: en primer lugar, no distingue las diferentes actividades que incluyen la categoría H (es decir, no es posible determinar cuánto del Valor Agregado provincial corresponde a los servicios de hotelería respecto de los servicios de restaurantes y cantinas); en segundo lugar, la periodicidad es anual (y no trimestral); y, por último, las estimaciones del PBG presentan un rezago temporal de dos años (la última publicación disponible corresponde al año 2016). Independientemente de ello, el VAB provincial representa un estimador de la actividad turística en la provincia que debe tenerse en cuenta. Además, la DGEC tiene datos respecto de la cantidad de visitantes a los complejos termales ubicados en Entre Ríos, uno de los fuertes turísticos locales.

El Ministerio de Turismo de la Nación, a través de la Secretaría de Desarrollo y Promoción Turística de la Dirección Nacional de Mercado y Estadísticas, lleva adelante una Encuesta de Viajes y Turismo de los Hogares, que permite estimar la evolución en el desempeño del turismo interno dado que

releva la cantidad de visitantes, la estadía y el gasto promedio realizado por los turistas. Si bien los resultados presentan un rezago en su publicación, es importante consultarla dado que permite corroborar los datos obtenidos por la Secretaría de Turismo y Cultura de la provincia.

El Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE) del Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación también permite obtener información del sector, referida fundamentalmente a la generación de empleo registrado.

En el Anexo se presenta un listado de variables vinculadas a los servicios financieros en Argentina y Entre Ríos, discriminadas y clasificadas según los criterios generales descriptos en el capítulo metodológico.

10.4.1. Variables de monitoreo.

En lo que respecta a los servicios relacionados con el turismo, el análisis presenta algunas particularidades derivadas del hecho de que no existe una categoría específica vinculada al “Turismo” en el ClaNaE. Para estimar su evolución e importancia en la economía, se sugiere por lo tanto analizar el desempeño de dos de sus principales rubros, como es el caso de los servicios de alojamiento (categoría 55) y los servicios de comidas y bebidas (categoría 56).

Para monitorear la actividad en la provincia, el foco se ha puesto en los servicios de alojamiento, prestando especial atención a los “Servicios de alojamiento en hoteles, pensiones y similares, excepto por hora” (55.102), que incluyen el hospedaje en “aparts hotel, cabañas y bungalows, centros de vacaciones, chalets contratados por turistas, hostels, hoteles, pensiones, posadas y sistema de inmuebles de tiempo compartido”. Las principales fuentes de información son el Indec, y la DGEC

1. Valor Agregado Bruto de Hoteles, campamentos y otros tipos de hospedaje temporal a precios básicos constantes (Bueno): estimación trimestral realizada por el INDEC del valor agregado de la actividad vinculada al hospedaje a nivel nacional –es decir, del producto sectorial. La medición a precios constantes elimina el efecto de la variación en los precios, por lo que puede considerarse que esta variable refleja la evolución de los servicios vinculados al hospedaje a nivel nacional, y luego constituye una buena aproximación a lo que ocurre a nivel local.

2. Índice de volumen físico de Hoteles, campamentos y otros tipos de hospedaje temporal (Bueno): indicador trimestral del nivel de actividad que

refleja la evolución de los volúmenes fijos (cantidades) del hospedaje a nivel nacional. Se desprende del Valor Agregado Bruto de la actividad.

3. Índice de precios implícitos de Hoteles, campamentos y otros tipos de hospedaje temporal (Bueno): indicador trimestral del nivel de ingresos que refleja cómo evolucionan los precios específicos de la actividad a nivel nacional. Se desprende del Valor Agregado Bruto de la actividad y es calculado como el cociente entre el VAB a precios corrientes y el VAB a precios constantes.

4. Estimador Mensual de Actividad Económica en Hoteles y Restaurantes (Bueno): estimación mensual del nivel de actividad vinculada a estos servicios a nivel nacional. Como se dijo, el EMAE es considerado un indicador provisorio del PBI, cuya periodicidad mensual permite anticipar los resultados de esa estimación. En tal sentido, la consideración del EMAE en *Hoteles y restaurantes* serviría para captar sobre la misma coyuntura el nivel y dirección general de estas actividades a nivel nacional, permitiendo aproximar sus tendencias en el ámbito específico de Entre Ríos.

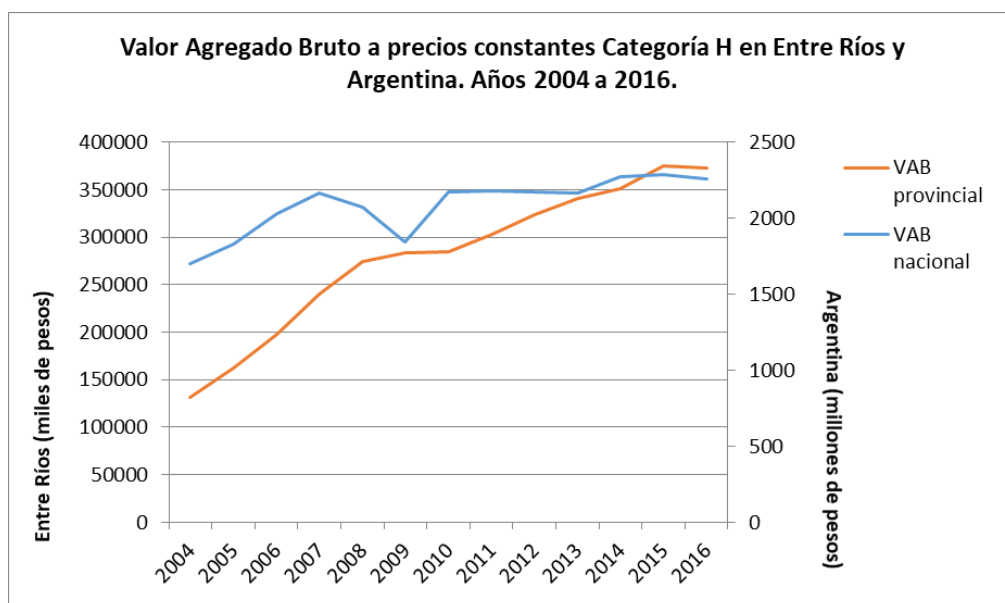
5. Índice de Precios al Consumidor Región Pampeana, división Restaurantes y hoteles (Bueno): índice correspondiente al relevamiento mensual de precios realizado por el INDEC a nivel nacional, por regiones y divisiones de productos y servicios. Es un indicador de los ingresos del sector, dado que refleja la variación mensual de los precios de “hoteles y restaurantes”, dos de los principales conceptos del gasto en servicios turísticos. Dado que Entre Ríos integra la Región Pampeana, constituye una buena aproximación a lo que ocurre con los precios de estos servicios a nivel local.

6. Valor Agregado Bruto de Hoteles y Restaurantes a precios básicos constantes en Entre Ríos (Bueno): estimación del valor agregado de estas actividades vinculadas al turismo a escala provincial. Es realizada por la DGEyC y la disponibilidad no es buena, ya que se registra un importante rezago temporal en la publicación; sin embargo, constituye la única estimación disponible del producto de estas actividades en Entre Ríos.

El Gráfico 41 compara la trayectoria del PBG del sector “Hoteles y restaurantes” estimado por la DGEyC con la evolución del VAB de los “Hoteles, campamentos y otros tipos de hospedaje temporal” estimada por el Indec. Como puede observarse, en ambos casos la tendencia es ascendente, pero mientras que en la provincia de Entre Ríos dicha tendencia es constante durante todo el período 2004 – 2016, en el total nacional es menor. Esto muestra los resultados de los esfuerzos llevados adelante por la provincia para posicionarse como uno de los puntos turísticos preferidos por los argentinos.

La correlación entre las dos series tiene un coeficiente de 84% y el R2 del VAB entrerriano respecto al VAB nacional es del 71%, mostrando que la variable nacional puede ser considerada como un buen indicador de la variable provincial (y dado el retraso en la publicación del PBG provincial, significa una ventaja para anticipar dichos movimientos).

Gráfico 41. Valor Agregado Bruto a precios constantes de Servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler (categoría K) de Entre Ríos y Argentina. Años 2004 – 2016.



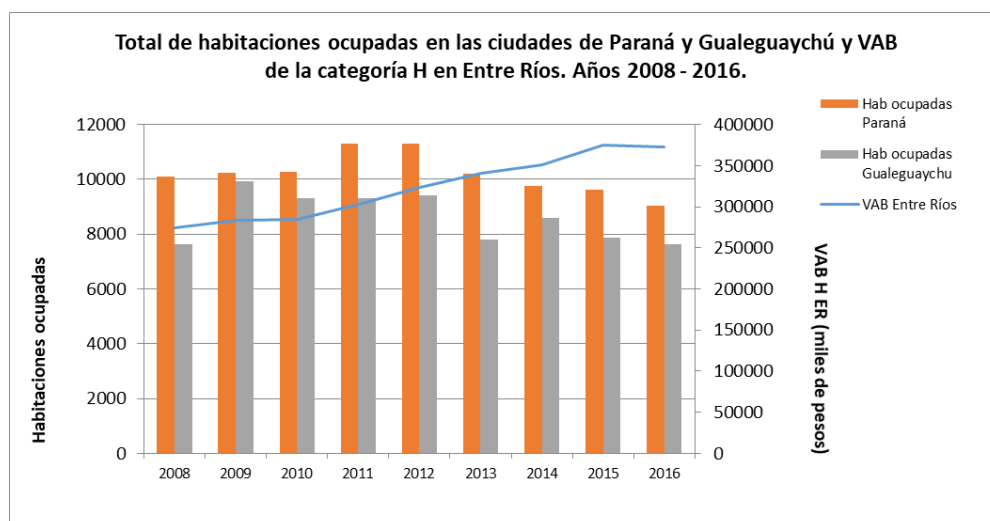
7. Habitaciones o unidades ocupadas en Paraná y Gualeguaychú (Muy bueno): indicador mensual del nivel de actividad que refleja el total de habitaciones y/o unidades ocupadas en las ciudades de Paraná y Gualeguaychú. Se obtiene de la Encuesta de Ocupación Hotelera realizada por el INDEC y surge de multiplicar la cantidad de habitaciones ocupadas por la cantidad de noches que fueron ocupadas.

En el Gráfico 42 que se presenta a continuación, es posible observar como varían, de manera anual, la cantidad de habitaciones o unidades ocupadas en las ciudades de Paraná y Gualeguaychú y el Valor Agregado Bruto de la categoría Hoteles y Restaurantes a nivel provincial.

En los casos de las habitaciones ocupadas, se observa un crecimiento anual durante los años 2008 a 2012, momento a partir del cual comienzan a mostrar variaciones negativas, mientras que el VAB provincial muestra una tasa de crecimiento anual durante todo el período 2008 a 2016. Esto deja al descubierto que el potencial turístico de Entre Ríos se encuentra más diversificado de lo que refleja la Encuesta de Ocupación Hotelera Nacional.

En términos estadísticos, tanto la variable habitaciones ocupadas en las ciudades de Paraná y Gualeguaychú guardan una correlación media respecto del VAB provincial (-53% en ambos casos).

Gráfico 42. Total de habitaciones ocupadas en las ciudades de Paraná y Gualeguaychú y Valor agregado Bruto de Hoteles y Restaurantes. Años 2008 – 2016.

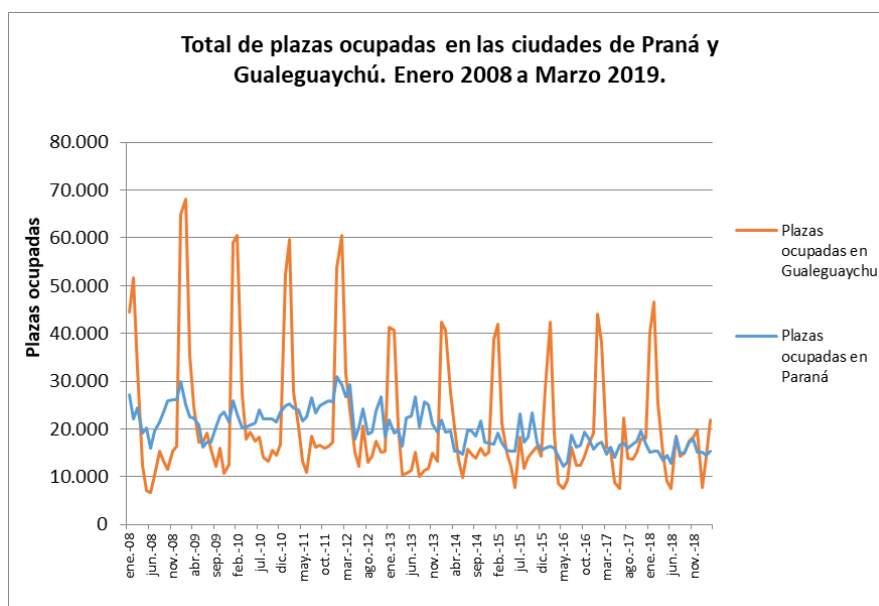


8. Plazas ocupadas en Paraná y Gualeguaychú (Muy bueno): indicador mensual del nivel de actividad que refleja el total de noches que cada viajero permaneció en una habitación y/o unidad en las ciudades de Paraná y Gualeguaychú. Se obtiene de la Encuesta de Ocupación Hotelera realizada por el INDEC y surge de multiplicar la cantidad de viajeros por la cantidad de noches que cada uno de ellos se haya alojado en un establecimiento.

Las dos ciudades relevadas por la EOH –Paraná y Gualeguaychú- no son representativas del turismo en la provincia, como ha quedado demostrado al comparar el VAB con la cantidad de habitaciones o unidades ocupadas; sin embargo, representan una parte importante del mismo.

Pero, cada una de ellas presenta particularidades: mientras que el turismo en la ciudad de Gualeguaychú se encuentra vinculado a un turismo de verano (dadas sus playas y carnavales) en la ciudad de Paraná es más estable a lo largo del año. Esto puede observarse en el Gráfico 43 que se presenta a continuación, donde se ven los picos de las plazas ocupadas en la ciudad de Gualeguaychú entre los meses de diciembre y marzo de cada año:

Gráfico 43. Total de plazas ocupadas en las ciudades de Paraná y Gualeguaychú. Enero 2008 – Marzo 2019.



9. Tasa de ocupación de las habitaciones o unidades en Paraná y Gualeguaychú (Muy bueno): indicador mensual del nivel de actividad que refleja la cantidad de habitaciones o unidades ocupadas respecto del total de habitaciones o unidades disponibles en las ciudades de Paraná y Gualeguaychú. Se obtiene de la Encuesta de Ocupación Hotelera realizada por el INDEC.

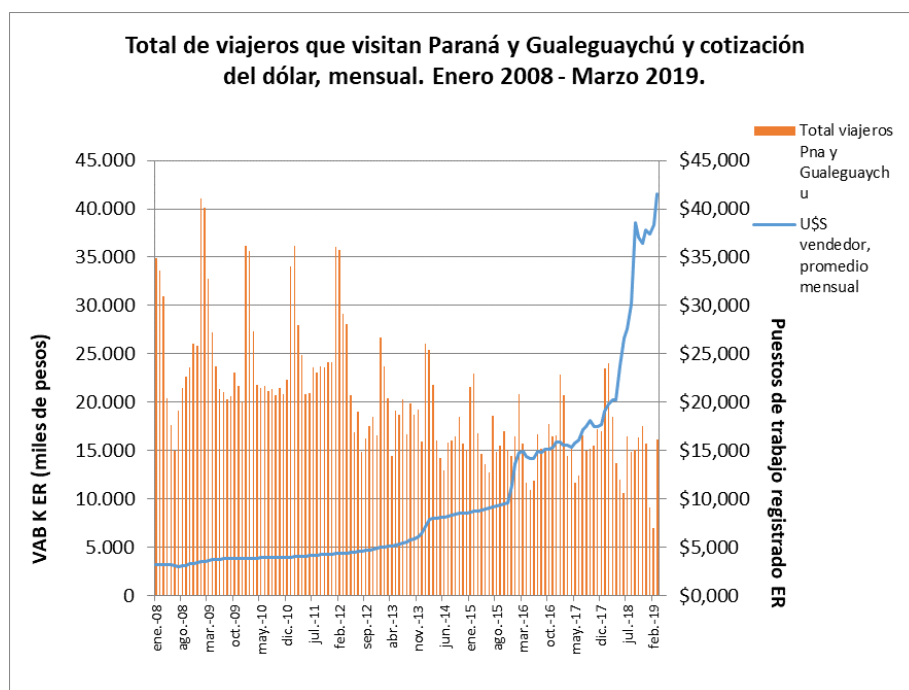
10. Tasa de ocupación de plazas Paraná y Gualeguaychú (Muy bueno): indicador mensual del nivel de actividad que refleja la relación entre el total de pernoctaciones (cantidad de noches que los turistas se quedan en los establecimientos) y el total de plazas disponibles en las ciudades de Paraná y Gualeguaychú. Se obtiene de la Encuesta de Ocupación Hotelera realizada por el INDEC.

11. Total de viajeros hospedados en Paraná y Gualeguaychú (Muy bueno): indicador mensual del nivel de actividad que refleja el número de personas alojadas en establecimientos hoteleros y parahoteleros de las ciudades de Paraná y Gualeguaychú. Se obtiene de la Encuesta de Ocupación Hotelera realizada por el INDEC.

De acuerdo a los informes de la Secretaría de Turismo de la Provincia, el incremento de la moneda extranjera podría repercutir de manera positiva en el turismo, dado que el encarecimiento del turismo extranjero puede volver más atractiva la plaza local. Para ver si es posible corroborar esta premisa, a continuación se presenta en el Gráfico 44 la relación entre la cantidad de viajeros

que visitan las ciudades de Paraná y Gualeguaychú y la cotización del dólar. En términos estadísticos, la correlación entre ambas variables es negativa y baja (-50%), lo cual no es representativa. Esto podría explicarse porque la EOH sólo abarca dos plazas, y la provincia cuenta con una oferta más variada.

Gráfico 44. Total de viajeros que visitan las ciudades de Paraná y Gualeguaychú y cotización del dólar vendedor, mensual. Enero 2008 – Marzo 2019.



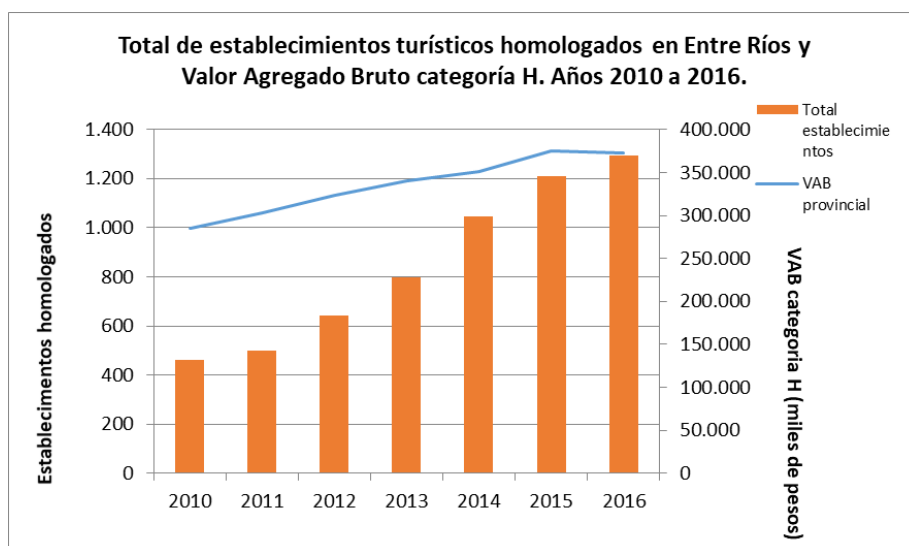
12. Duración de estadía promedio de los turistas en Paraná y Gualeguaychú (Muy bueno): indicador mensual del nivel de actividad que refleja en días la relación entre las plazas ocupadas y la cantidad de viajeros en las ciudades de Paraná y Gualeguaychú. Se obtiene de la Encuesta de Ocupación Hotelera realizada por el INDEC.

13. Pernotaciones en establecimientos hoteleros en Paraná y Gualeguaychú (Muy bueno): indicador mensual del nivel de actividad que refleja la cantidad de noches que los turistas se alojan en establecimientos hoteleros y parahoteleros en las ciudades de Paraná y Gualeguaychú. Se obtiene de la Encuesta de Ocupación Hotelera realizada por el INDEC.

14. Cantidad de establecimientos homologados en la provincia de Entre Ríos (Bueno): estimación anual de la cantidad de unidades productivas que se dedican a los servicios de alojamiento, por tipo, en la provincia de Entre Ríos. Se obtiene de un relevamiento realizado por la DGEyC.

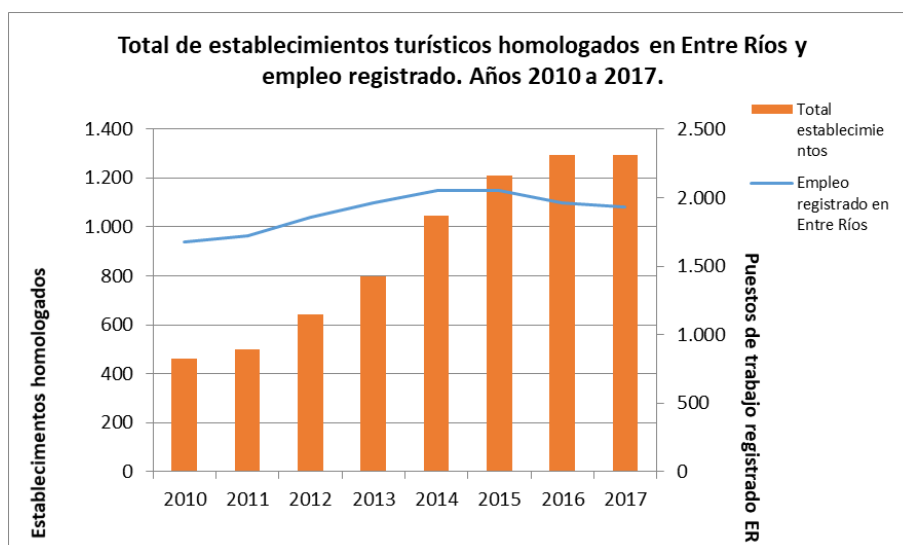
Si se compara la evolución de la cantidad de establecimientos homologados respecto de la evolución del Valor Agregado Bruto del sector, como se muestra en el Gráfico 45, es posible observar como ambas variables tienen una tendencia creciente durante todo el período.

Gráfico 45. Total de establecimientos turísticos homologados en Entre Ríos y Valor Agregado Bruto de Hoteles y Restaurantes en la provincia de Entre Ríos. Años 2010 – 2016.



Sin embargo, cuando se compara la evolución de la cantidad de establecimientos homologados con la cantidad de puestos de trabajo registrado en el sector (Gráfico 46) es posible ver cómo el sector turismo tiene un componente importante de informalidad, dado que mientras que la cantidad de establecimientos crecen a lo largo del período 2010 – 2017, los puestos de trabajo lo hacen, pero a una tasa menor, tendiendo a estancarse luego del año 2014 e incluso caer desde 2015.

Gráfico 46. Total de establecimientos turísticos homologados en Entre Ríos y cantidad de puestos de trabajo registrados (anual) en turismo de Entre Ríos. Años 2010 – 2017

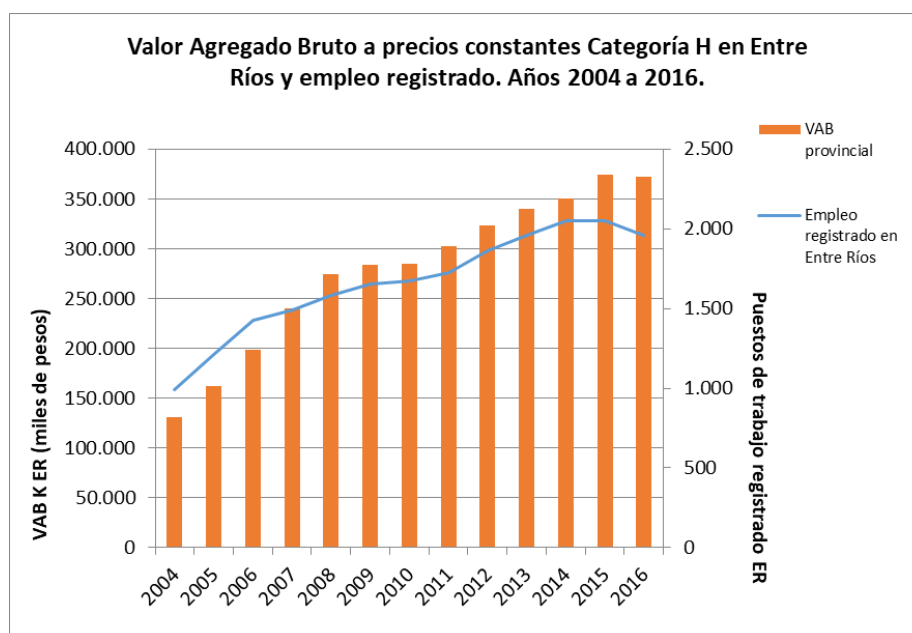


15. Asalariados registrados del sector privado de servicios vinculados al turismo (Bueno): información trimestral proveniente del OEDE y correspondiente a la cantidad de puestos de trabajo asalariados del sector privado en la provincia. Su publicación está disponible en tiempo y forma, por lo que constituye un buen indicador de la evolución de la actividad.

En el Gráfico 47 se presenta la evolución del Valor Agregado Bruto provincial del sector “Hoteles y restaurantes” junto a la evolución de la cantidad de puestos de trabajo registrados del sector turístico en la provincia de Entre Ríos. Tal como puede observarse, en ambas variables hay una tendencia positiva durante la mayor parte del período observado, con una pequeña caída en 2016. Es importante destacar que el turismo es un sector que se caracteriza por una fuerte informalidad laboral, sin embargo, los puestos formales se mueven en el mismo sentido que el VAB.

En términos estadísticos, la correlación entre las dos series es muy buena (tiene un coeficiente de 98%) y el R2 del VAB entrerriano respecto del empleo registrado es del 97%.

Gráfico 47. Valor Agregado Bruto a precios constantes de Hoteles y Restaurantes (categoría H) de Entre Ríos y cantidad de puestos de trabajo registrados (anual) en turismo de Entre Ríos. Años 2004 – 2016.



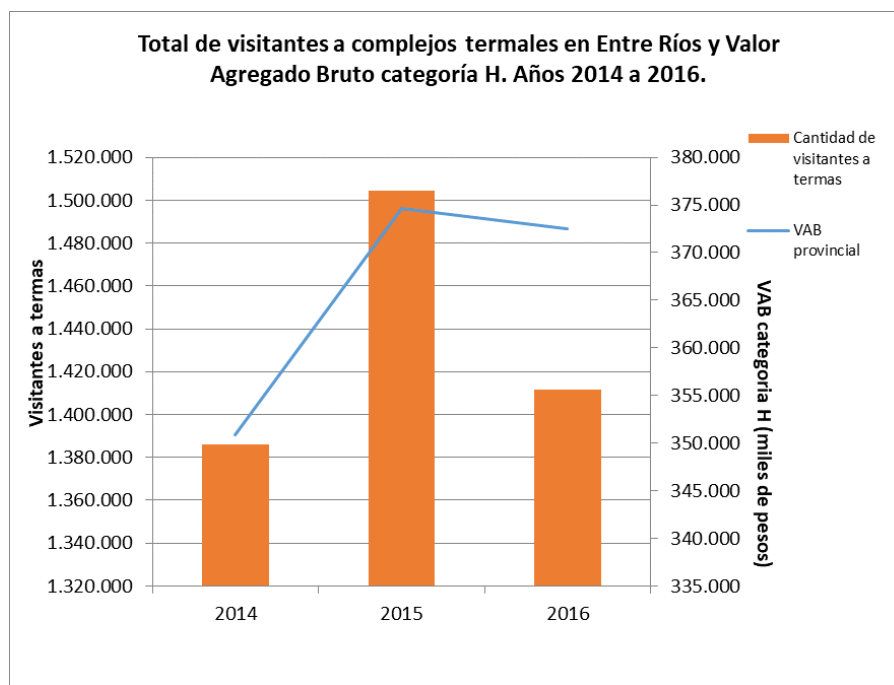
16. Cotización del dólar estadounidense (Bueno): tipo de cambio de referencia mayorista diario del dólar estadounidense publicado por el Banco Central de la República Argentina. La variable resulta ser un determinante significativo de la rentabilidad del sector, ya que si la moneda local se devalúa, el turismo interno puede incrementarse (dado el mayor costo de viajar al exterior) y, al mismo tiempo, el turismo externo también puede incrementarse (dado que los precios locales se abaratan en moneda extranjera).

17. Cantidad de visitantes a termas (Muy bueno): indicador mensual del nivel de actividad que refleja el número de personas que visitan alguno de los 12 complejos termales relevados en el territorio provincial: Basavilbaso, Colón, Concepción del Uruguay, Concordia, Chajarí, Federación Gualeguaychú, La Paz, María Grande, Victoria, Villa Elisa y Villaguay.

Se obtiene de un relevamiento que es llevado adelante por la Dirección General de Estadística y Censos de Entre Ríos.

Uno de los elementos turísticos que más se destacan en la provincia es la oferta de complejos termales. Si se compara la evolución anual de los visitantes respecto del VAB provincial, puede verse como ambas variables se acompañan. Si bien la disponibilidad de los datos permite que solo sean comparados 3 años (de 2014 a 2016) resulta interesante ver sus movimientos en conjunto, como muestra el Gráfico 48.

Gráfico 48. Valor Agregado Bruto a precios constantes de Hoteles y Restaurantes (categoría H) de Entre Ríos y cantidad de visitantes a complejos termales en Entre Ríos. Años 2014 – 2016.



11. CONCLUSIONES.

El estudio realizado en torno a los sectores de interés fiscal definidos oportunamente permite realizar algunos balances en relación a las situaciones detectadas en cada caso, así como avanzar en algunas recomendaciones respecto a cómo dar continuidad a las tareas de análisis sectorial por parte del Observatorio Tributario Provincial de la ATER.

Un primer logro en el marco del presente trabajo ha sido la definición y delimitación de cada actividad (identificando su naturaleza y alcance, actores relevantes, su impacto geográfico y territorial y su volumen de operaciones) lo cual permitió conocer las principales características y los condicionantes económicos básicos que afectan el volumen de negocios y su desempeño. Dicha labor concluye con la formulación de modelos analíticos genéricos que precisan los principales determinantes de cada actividad.

En segundo lugar, se estableció una metodología de evaluación y selección de las variables de monitoreo mediante la definición de criterios lo suficientemente amplios como para abarcar en un análisis único y homogéneo a los distintos sectores de interés. Todo ello a los fines de arribar finalmente a un set de variables de monitoreo, que permitan efectuar un seguimiento de las actividades de interés fiscal bajo análisis, en particular en lo que respecta a su trayectoria en la coyuntura.

Una cuestión central refiere a la información disponible y relevada en el marco del trabajo que, como puede apreciarse a lo largo del Informe, resulta muy dispar entre los distintos sectores abordados. Justamente, un primer balance del presente estudio es que permitió constatar la falta de información rigurosa, sistemática y oportuna sobre actividades económicas del ámbito provincial que se revelan particularmente significativas en términos tributarios. Si bien la situación difiere de una actividad a otra, en general se pueden constatar carencias de distinto orden en todas ellas. Una común a todas se vincula sin dudas a la amplitud, calidad y disponibilidad de las estadísticas públicas provinciales, cuyo desarrollo general parece estar rezagado en relación con otras jurisdicciones análogas en estructura y dinámica socioeconómica. En este marco, sería deseable que a instancias de las necesidades de información del Observatorio Tributario Provincial y la ATER, se avance en una jerarquización y estímulo a las actividades de la Dirección General de Estadística y Censos, así como de otros organismos que, en el marco de sus respectivas misiones, producen informes, datos y registros similares.

Otro problema recurrente ha sido el del nivel de desagregación con el cual se informan las diferentes categorías económicas en las cuentas provinciales. Exceptuando el caso de la Construcción, para el resto a las actividades analizadas en el trabajo se planteó la dificultad de no contar con estimaciones de los Valores Agregados Brutos sectoriales en la provincia con una apertura mayor a la actual (preferentemente a 3 o 4 dígitos de CLaNaE como la presenta INDEC), lo cual altera sustancialmente la capacidad de conocer la dinámica productiva y de los ingresos de cada uno de ellos, ya sea a los fines de un análisis de regresión o de proyección. En la misma línea, la discontinuidad o limitación en el rango temporal de las series de datos disponibles también reduce las posibilidades del análisis, en la medida en que restringe la aplicación de distintas herramientas estadísticas sobre la base de las cuales se pueden realizar inferencias o producir información confiable. Lamentablemente, las estimaciones del PBG a precios constantes y corrientes por parte de la DGEC, no solo presentan una desagregación insuficiente a los fines de análisis sectores específicos, sino también un alcance temporal limitado (solo anual) y un importante rezago en su difusión respecto al período al cual corresponden las observaciones (la última medición corresponde al año 2016).

La disponibilidad de información –proveniente tanto de organismos públicos como privados– suficiente para conocer de manera adecuada la situación y evolución económica de cada sector de actividad, según nuestro análisis, se relaciona con el grado de desarrollo y estructuración interna, incluso gremial, de cada uno de ellos, tanto a nivel nacional como local. Así, se tiene que el turismo o el comercio electrónico, donde el desarrollo y/o la organización del sector reviste un carácter molecular aún, al menos en la provincia; la información resulta escasa y/o se presenta incompleta, dispersa o discontinua. Por el contrario, en otras actividades de mayor presencia o trayectoria en las economías argentina y entrerriana, la información abunda, se encuentra sistematizada y resulta de fácil acceso.

En este marco general, los desafíos que se le presentan al Observatorio para llevar adelante su misión resultan diversos. Mientras en algunos casos pasan por organizar y efectuar un seguimiento en torno a estadísticas o datos existentes; en otros, que probablemente se multiplicarán en relación a nuevos sectores de actividad que sean definidos de interés fiscal en el futuro, conllevan la necesidad de impulsar e incluso intervenir de manera directa en la generación de información sectorial. Con relación a la primera situación se plantea como primer paso la sistematización de la información disponible dentro de los propios registros de la ATER, lo cual supone la progresiva digitalización de aquellos que

aún se presentan en formatos físicos y también su centralización en un sistema único de información tributaria, que habilite a realizar consultas generales, por sector de actividad, de tipo territorial o jurisdiccional, etc., y también a automatizar cruzamientos de información fiscal de distinta índole.

En cuanto a la información externa, producida por terceros, se sugiere la colaboración para el desarrollo y/o sistematización de estadísticas y datos en general sobre sectores de interés fiscal del ámbito local con otros organismos provinciales como la Dirección General de Estadística y Censos (DGEC), el Ministerio de Producción o la Secretaría de Turismo y Cultura, así como con las agencias tributarias municipales de las distintas localidades entrerrianas. En la misma línea, se recomienda la colaboración con otros organismos de administración tributaria provinciales, en particular los de Córdoba y Santa Fe, que por cuestiones de estructura socioeconómica y dinámica regional afín, además de integrar la Región Centro, puede llegar a resultar significativa en cuanto al intercambio de información y la socialización de experiencias y prácticas relativas al estudio y monitoreo de actividades económicas de interés fiscal. En la misma línea, también se propone evaluar la conveniencia de designar como agentes de información de la ATER a sujetos integrantes de los sectores de actividad de interés, o establecer convenios en ese sentido con sus organismos de representación gremial. En relación a las actividades analizadas en este trabajo, por ejemplo, ésta sería una alternativa a considerar en relación a la Cámara Entrerriana de Turismo o al Colegio de Corredores Públicos Inmobiliarios de Entre Ríos.

En otro orden, también surgen algunas consideraciones respecto a los análisis sectoriales realizados en este trabajo. Por un lado, como se refirió oportunamente, algunos sectores de actividad de la provincia presentan diferencias de significación con relación a otras jurisdicciones del país, pero también una importante heterogeneidad interna a su propia estructura productiva y socioeconómica en la provincia. Tales diferencias resultan relevantes de cara a los objetivos del Observatorio y la ATER, porque por lo general se traducen en flujos de ingresos, estructuras de costos y dinámicas de rentabilidad dispares entre los distintos sujetos que integran o se desenvuelven en un mismo sector de actividad. Esta situación de hecho plantea la conveniencia de profundizar en el estudio e identificación de tales asimetrías, a fin de producir nueva información que eventualmente permita a la ATER hacer tratamientos fiscales diferenciados a los distintos sujetos potencialmente pasivos de obligación tributaria. Y, en cualquier caso, calibrar las políticas y decisiones del organismo de acuerdo a la

situación general de cada sector de actividad y particular de cada segmento social integrante del mismo.

En cualquier caso, incluso con las carencias señaladas, los estudios realizados en el presente trabajo ya habilitan al Observatorio a avanzar hacia nuevas etapas del análisis sectorial, consistentes por ejemplo en el cruce de las series estadísticas aquí relevadas con los registros de contribuyentes y recaudación de la ATER. El contraste y el entrecruzamiento de tal información permitiría ahondar en el reconocimiento de la estructura y dinámica de estas actividades, sus distintas realidades relativas e internas, y sobre todo su relevancia fiscal, tanto actual como potencial. En este sentido, se estima conveniente avanzar hacia el desarrollo de modelos de análisis y simulación de impactos sobre la recaudación de distintas medidas tributarias, lo cual también permitiría sofisticar las decisiones de política de la ATER en relación a cada sector de actividad. Para ello resultan de particular interés las estimaciones e indicadores relevados en este trabajo. En la misma línea, otra veta de desarrollo del análisis a partir de lo hasta aquí producido se plantea en relación a las proyecciones de los niveles de actividad y flujos de ingresos de cada sector actividad, y luego de sus potenciales repercusiones en términos tributarios. Uno de los mayores desafíos a futuro para el Observatorio parecería pasar precisamente por desarrollar una capacidad de monitoreo y anticipación de las tendencias generales y particulares de la actividad económica provincial, proveyendo a las autoridades económicas y tributarias de la provincia herramientas y elementos relevantes para la toma de decisiones.

Finalmente, en cuanto al convenio de trabajo realizado entre la Facultad de Ciencias Económicas de la UNER y el Observatorio Tributario Provincial, se sugiere balancear de manera conjunta la experiencia a fin de evaluar sus alcances y limitaciones, en la perspectiva de continuar y ampliar la colaboración entre ambas instituciones.

12. **BIBLIOGRAFIA.**

ABLIN, Amalie (2012). El supermercadismo argentino. Informe de la Subsecretaría de Agregado de Valor y Nuevas Tecnologías, Ministerio de Agricultura de la Nación. Disponible en: http://www.alimentosargentinos.gob.ar/contenido/sectores/niveldeactividad/08Ago_2012_supermercado.pdf. Consultado: 22 de enero de 2019.

ABLIN, Amalie (2018). Un nuevo supermercadismo. Edición digital de El Economista, 24 de julio de 2018. Disponible en: <https://www.eleconomista.com.ar/2018-07-un-nuevo-supermercadismo/>. Consultado: 21 de enero de 2019.

ADECRA+CEDIM (2018 a). Informe Especial. Aumentos Insumos Médicos 2018. Buenos Aires: Adekra. Disponible en: <https://www.adecra.org.ar/biblioteca-archivos/informe-especial-aumentos-insumos-medicos-2018/>

ADECRA+CEDIM (2018 b). Informe Especial. Aumentos Costos Prestadores de Salud 2018. Buenos Aires: Adekra. Disponible en: <https://www.adecra.org.ar/biblioteca-archivos/informe-especial-aumentos-costos-prestadores-salud-2018/>

ADECRA+CEDIM (2018 c). Informe Especial. Los prestadores médicos privados son los verdaderos financiadores de la salud en Argentina. Buenos Aires: Adekra. Disponible en: <https://www.adecra.org.ar/biblioteca-archivos/informe-especial-los-prestadores-los-financiadores/>

Administración Salud (s/f). "Argentina: gasto en salud 2017". Disponible en: <http://administracionsalud.com.ar/el-gasto-en-salud-represento-830-000-millones-en-2017-segun-estimaciones-privadas/>

Administración Salud (s/f). "Medicina Prepaga Argentina". Disponible en: <http://administracionsalud.com.ar/medicina-prepaga-argentina/>

América Retail, 31 de enero de 2018. "Argentina: Supermercados reconvierten sus negocios por complicada situación". Disponible en: <https://www.america-retail.com/argentina/argentina-supermercados-reconvierten-negocios-complicada-situacion/>. Consultado: 27 de enero de 2019.

Anastasi, A; Blanco, E; Elosegui, P; Sangiacomo, M (2010). La bancarización y los determinantes de disponibilidad de servicios bancarios en Argentina. BCRA Investigaciones Económicas.

Asociación Argentina de Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola (AACREA) (2005). Agroalimentos Argentinos II. Buenos Aires: Asociación Argentina de Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola.

Banco Mundial. Crédito interno al sector privado. Disponible en: https://datos.bancomundial.org/indicador/FS.AST.PRVT.GD.ZS?end=2017&locations=AR-CL-BR-UY&name_desc=true&start=200

BARENBOIM, Ariana (2000). Estructuración, crecimiento y transformación urbana en la ciudad de Rosario. Capítulo de Tesis de maestría en Planificación Urbana y Regional, Facultad de Arquitectura, Diseño y Urbanismo, Universidad Nacional de Buenos Aires.

BARLETTA, María Florencia y BRAUDE, Hernán (2013). Nuevo paradigma tecno-económico e innovación en la industria de la construcción. Buenos Aires: Cámara Argentina de la Construcción.

BASUALDO, Eduardo (2000). Notas sobre la determinación del indicador UOCRA. Buenos Aires: FLACSO.

BISANG, Roberto, ANLLÓ, Guillermo y CAMPI, Mercedes (2009). "Cadenas de valor en la agroindustria" en Kosacoff, Bernardo y Mercado, Rubén (Eds.) La Argentina ante la nueva internacionalización de la producción. Crisis y oportunidades. Buenos Aires: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).

CADIME (2016). Situación de los subsectores de la salud y propuestas de CADIME. Buenos Aires: Cámara de Instituciones de Diagnóstico Médico. Disponible en: <http://www.cadime.com.ar/images/revcadime18/nota2.pdf>.

CADIME (2019). Informe Sectorial de Servicios de Salud. Buenos Aires: Cámara de Instituciones de Diagnóstico Médico. Disponible en: <http://www.cadime.com.ar/newsletter/INFORME%20SECTORIAL%20CADIME%20-%20MARZO%202019.pdf>.

CASAS, Ximena (2018). "Supermercados buscan nuevos formatos para superar dos años de pérdidas y caída del consumo". Edición digital de El Cronista, 9 de abril de 2018. Disponible en: <https://www.cronista.com/negocios/Supermercados-buscan-nuevos-formatos-para-superar-dos-anos-de-perdidas-y-caida-del-consumo-20180409-0019.html>. Consultado: 27 de enero de 2019.

Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas, año 1991, 2001 y 2010. INDEC. https://www.indec.gob.ar/nivel3_default.asp?id_tema_1=2&id_tema_2=41

CETRÁNGOLO, Oscar (2014). "Financiamiento fragmentado, cobertura desigual y falta de equidad en el Sistema de Salud Argentino" en Revista de

Economía Política de Buenos Aires, año 8, Vol. 13, 2014, pp. 145-183. Buenos Aires: Facultad de Ciencias Económicas, UBA.

CIANCIO, Hernán (2016). "Las reservas forrajeras". Artículo de divulgación del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria – Estación Experimental Alto Valle. Disponible en: <https://inta.gob.ar/documentos/las-reservas-forrajeras>. Consultado: 6 de enero de 2019.

Company, N. (2018). Comercio Conectado.

Company, N. (2018). Future opportunities in FMCG E-commerce: Market drivers and five-years forecast.

CONFELISA (2017). Informe sobre el sistema capitado del PAMI. Disponible en: <http://www.argsaludcomunidad.com.ar/index.php/noticias2/noticias3/150-reunion-en-pami-entrega-de-informe-sobre-actual-sistema-capitado>.

CONFELISA (2018). "Declaración de Paraná". Disponible en: <http://acler.com.ar.s81388.gridserver.com/noticias/interior.php?id=1593>

COREMBERG, Ariel; ANLLÓ, Guillermo; BISANG, Roberto; FUCHS, Mariana; MUÑOZ, Hernán (2013). Innovación y productividad de la cadena de valor de la construcción en Argentina. Buenos Aires: Cámara Argentina de la Construcción.

COZZO, Guillermo (2002). El supermercadismo en Argentina. Tesis de grado en Contabilidad Pública, Universidad del Salvador. Disponible en: <http://racimo.usal.edu.ar/5298/>. Consultado: 22 de enero de 2019.

DE MATTOS, Carlos (2008). Globalización, negocios inmobiliarios y mercantilización del desarrollo urbano en CÓRDOVA MONTÚFAR Marco (2008) Lo urbano en su complejidad: una lectura desde América Latina. Pp 37 -64. Ecuador.

Decreto Reglamentario de la Ley N° 9.393. Ministerio de la Producción de Entre Ríos. Paraná, 29 de mayo de 2010.

Demirguc-Kunt, Asli and Harry Huizinga. (1999). Determinants of commercial bank interest margins and profitability: some international evidence. World Bank Economic Review 13, 379-408.

Dick, A. (1999). Banking spreads in Central America: evolution, structure, and behavior. HIID Development Discussion Papers, 694.

Dirección General de Estadística y Censos (DGEC) (s/f). Producto Bruto Geográfico de Entre Ríos. Disponible en: <https://www.entrerios.gov.ar/dgrec/pbg/>. Consultado: 29 de Enero de 2019.

DOMÍNGUEZ, Néstor y ORSINI, Germán (2008). El rol del Contratista de Servicios Agropecuarios en la expansión de la frontera agropecuaria en la región Central Argentina. Paraná: Universidad Nacional de Entre Ríos.

DYKSTRA, Dennis y HEINRICH, Rudolf (1996). Código modelo de prácticas de aprovechamiento forestal de la FAO. Glosario. Roma: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). Disponible en: <http://www.fao.org/docrep/v6530s/v6530s0e.htm>. Consultado: 4 de enero de 2019.

Evolución del empleo registrado por rama de actividad, serie trimestral del Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial – OEDE. <http://www.trabajo.gob.ar/estadisticas/oede/estadisticasregionales.asp>

Federación Argentina de Empleados de Comercio y Servicios (2016). Evolución del sector supermercadista argentino. Informe de actualización. Disponible en: <http://www.faecys.org.ar/informe-evolucion-del-sector-supermercadista-argentino-2016/> Consultado: 21 de enero de 2019.

Federación Argentina de Empleados de Comercio y Servicios (2018). Situación del Sector Supermercadista. Agosto 2018. Disponible en: <http://www.faecys.org.ar/seye-situacion-del-sector-supermercadista-agosto-2018/>. Consultado: 27 de enero de 2019.

Fernández, V.; Lauxmann, C. y Tealdo, J. (2012). Sistema bancario y de producción en Argentina. Revista problemas de Desarrollo. 170 (43), Julio/Septiembre de 2012.

Foundation, E.-C. (2018). Informe sobre comercio electrónico América Latina 2018.

FOWLER, Julieta (2013). Ley Provincial N° 9393 Grandes Superficies Comerciales. Presentación en el marco de las Jornada Comercio Interior y Municipios. Disponible en: <https://www.entrerios.gov.ar/comercio/userfiles/files/comercio/Ley%209393.pdf>. Consultado: 7 de febrero de 2019.

FRAQUELA, Noelia (2017). “Carrefour Express y Día avanzan sobre los autoservicios chinos”. Edición digital de Perfil, 3 de mayo de 2017. Disponible en: <https://noticias.perfil.com/2017/05/03/la-guerra-de-los-minimercados/>. Consultado: 27 de enero de 2018.

Gariboldi, G. (1999). "Comercio Electronico: conceptos y reflexiones basicas". BID-INTAL. Buenos Aires, 1999.

GUTMAN, Graciela y LAVARELLO, Pablo (2005). “Reconfiguración de las empresas transnacionales agroalimentarias y sus impactos locales: el caso de las industrias lácteas” en Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios N° 23,

2do semestre de 2005. Buenos Aires: Programa Interdisciplinarios de Estudios Agrarios (PIEA).

INDEC (2010). Notas metodológicas del Clasificador de Actividades Económicas - CLANAE 2010. Disponible en: https://www.indec.gob.ar/micro_sitios/clanae/documentos/NOTAS_METODOLOGICAS_CLANAE-2010.pdf

Indec (2010). Notas metodológicas del Clasificador de Actividades Económicas - CLANAE 2010. Disponible en: https://www.indec.gob.ar/micro_sitios/clanae/documentos/NOTAS_METODOLOGICAS_CLANAE-2010.pdf

INDEC (2010). Notas metodológicas del Clasificador de Actividades Económicas - CLANAE 2010. Disponible en: https://www.indec.gob.ar/micro_sitios/clanae/documentos/NOTAS_METODOLOGICAS_CLANAE-2010.pdf

Indicadores de Mercado TIC y Audiovisual, Argentina. Ente Nacional de Comunicaciones (Junio 2018).

Informe Banco Mundial: The Global Findex DataBase 2017. Asli Demirgüç-Kunt, Leora Klapper, Dorothe Singer, Saniya Ansar y Jake Hess. World Bank Group. 2018.

Informe Político, 18 de julio de 2017. “El mapa del supermercadismo argentino: un negocio ‘súper’”. Disponible en: <https://informepolitico.com.ar/el-mapa-del-supermercadismo-argentino-un-negocio-super/>. Consultado: 27 de enero de 2019.

Informe sobre comercio electrónico América Latina 2018. E-commerce Foundation. 2018.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2011). Clasificador Nacional de Actividades Económicas – CLANAE 2010. Notas Metodológicas. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Instituto Nacional de Estadística y Censos.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2011). Clasificador Nacional de Actividades Económicas – CLANAE 2010. Notas Metodológicas. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Instituto Nacional de Estadística y Censos.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2011). Clasificador Nacional de Actividades Económicas – CLANAE 2010. Notas Metodológicas. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Instituto Nacional de Estadística y Censos.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2016 a). Cuentas Nacionales. Metodología de estimación: base 2004 y serie a precios constantes y corrientes, 1º Edición. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Instituto Nacional de Estadística y Censos.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2016 a). Cuentas Nacionales. Metodología de estimación: base 2004 y serie a precios constantes y corrientes, 1° Edición. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Instituto Nacional de Estadística y Censos.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2016 a). Cuentas Nacionales. Metodología de estimación: base 2004 y serie a precios constantes y corrientes, 1° Edición. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Instituto Nacional de Estadística y Censos.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2016 a). Cuentas Nacionales. Metodología de estimación: base 2004 y serie a precios constantes y corrientes, 1° Edición. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Instituto Nacional de Estadística y Censos.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2016 b). Metodología del Estimador Mensual de Actividad Económica (EMAE). Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Instituto Nacional de Estadística y Censos.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2018). Metodología de la Encuesta de Supermercados y la Encuesta de Autoservicios Mayoristas. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Instituto Nacional de Estadística y Censos.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (s/f). Cuentas Nacionales. Disponible en: <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-3-9-47>. Consultado: 29 de Enero de 2019.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (s/f). Proyecciones de población por provincia. Disponible en: <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel3-Tema-2-24>. Consultado: 17 de febrero de 2019.

Laudon, K. C., & Guercio Traver, C. (2014). E-commerce 2013: Negocios, tecnología y sociedad. Mexico: Pearson.

Leandro Rodríguez “Desarrollo financiero, políticas públicas y desarrollo regional en un país periférico. El caso de la provincia de Entre Ríos”, Revista de Estudios Marítimos y Sociales, 12, enero 2018, pp. 71-93.

Ley N° 13.246 - Arrendamientos rurales y aparcerías.

Ley N° 9.393. Legislatura de la Provincia de Entre Ríos. Paraná, 31 de octubre de 2001.

Ley N° 25997 - Ley Nacional de Turismo.

Ley Provincial N° 7360 - Ley Provincial N° 7205 - DECRETO 3024/83 Y MODIFICATORIOS 433/84 Y 5029/87 - Reglamentación de Alojamientos Turísticos.

Disponible en: <https://www.turismoentrerios.com/subsecretaria/reglamento-alojamiento.htm>

LLARENS, Rodrigo (2014). La actividad de la construcción en Argentina. Importancia relativa y generación de empleo. Período post-Convertibilidad. Tesis de maestría en Gobierno y Economía Política, Universidad Nacional de San Martín.

Marshall, W. (2007). Estructura de mercado, racionamiento crediticio a las pymes, y la banca pública. Economía Informa, 349, 93-104. Google Scholar

Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación (s/f). "El contratista rural". Obtenido de

<https://www.agroindustria.gob.ar/sitio/areas/contratistas/contratista/>.

Consultado: 21 al 29 de junio de 2018.

Ministerio de Turismo de Entre Ríos. (2019). Obtenido de <http://www.entrerios.tur.ar/>

MOLINERO, Rosario (2006). Crecimiento del supermercado chino después de la crisis. Tesis de grado en Ingeniería Industrial, Instituto Tecnológico de Buenos Aires. Disponible en:

<https://ri.itba.edu.ar/bitstream/handle/123456789/1025/M722c%20-%20Crecimiento%20del%20supermercado%20chino%20despu%C3%A9s%20de%20la%20crisis.pdf?sequence=1&isAllowed=y>. Consultado: 23 de enero de 2019.

Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (s/f). Disponible en: <http://www.trabajo.gob.ar/estadisticas/oede/estadisticasregionales.asp>.

Consultado: 11 de febrero de 2019.

PÉREZ MENDOZA, Jesús (2019). Entrevista al Director de Comercio Interior de Entre Ríos. Paraná, 22 de enero de 2019.

Préstamos y depósitos al Sector Privado No Financiero (SPNF) en la provincia de Entre Ríos y Argentina. [http://www.bkra.gov.ar/PublicacionesEstadisticas/Cuadros estandarizados series estadisticas.asp](http://www.bkra.gov.ar/PublicacionesEstadisticas/Cuadros_estandarizados_series_estadisticas.asp)

Proyecciones de población 2010-2040, por provincia. <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-2-24-85>

RUGGIRELLO, Hernán (2011). El Sector de la Construcción en perspectiva: internacionalización e impacto en el mercado de trabajo. Buenos Aires: Aulas y Andamios.

RUGGIRELLO, Hernán; MARIA, S.; TEXIDÓ, Ezequiel. (1999). Estudio regional. Limitaciones y alcances del proceso de reconversión en la rama de la construcción. Buenos Aires: Fundación UOCRA.

SAGyPA (2009) Elaboración de estrategias conducentes a optimizar la modalidad de producción por arrendamiento. Buenos Aires. Disponible en:

<https://docplayer.es/80840944-Elaboracion-de-estrategias-conducentes-a-optimizar-la-modalidad-de-produccion-por-arrendamiento.html>

SANCHO, A. (1998). Introducción al turismo. Edición: OMT Organización Mundial del Turismo. Disponible en: <http://www.utntyh.com/wp-content/uploads/2011/09/INTRODUCCION-AL-TURISMO-OMT.pdf>

Secretaría de Comunicación del Gobierno de Entre Ríos 12/09/2017. "Avanzan en la regionalización integral del sistema sanitario entrerriano". Disponible en: <http://noticias.entrerios.gov.ar/notas/avanzan-en-la-regionalizacin-integral-del-sistema-sanitario-entrerriano.htm>

Secretaría de Comunicación del Gobierno de Entre Ríos 25/07/2017. "Los entrerrianos que no tienen obra social podrán acceder en forma gratuita a la medicina nuclear". Disponible en: <http://noticias.entrerios.gov.ar/notas/los-entrerrianos-que-no-tienen-obra-social-podrn-acceder-en-forma-gratuita-a-la-medicina-nuclear.htm>

Sistema Integrado de Información Sanitaria Argentino (SISA) (s/f). Registro Federal de Establecimientos de Salud. Disponible en: <https://sisa.msal.gov.ar/sisa/#sisa>. Consultado: 12 al 16 de febrero de 2019.

STANG, Silvia (2018). "La salud y sus costos: el debate por las cuotas y los servicios de las prepagas" publicado en La Nación, 4 de febrero de 2018. Disponible en: <https://www.lanacion.com.ar/2106383-la-salud-y-sus-costos-el-debate-por-las-cuotas-y-los-servicios-de-las-prepagas>. Consultado: 11 de febrero de 2019.

STICCO, Daniel (2016). "Mitos y verdades de los supermercados en la Argentina". Edición digital de Infobae, 17 de noviembre de 2016. Disponible en: <https://www.infobae.com/economia/2016/11/17/mitos-y-verdades-de-los-supermercados-en-la-argentina/b>. Consultado: 27 de enero de 2019.

Subsecretaría de Ganadería de la Nación (2017). Caracterización Nacional Sector Porcino 2017. Obtenido de: https://www.agroindustria.gob.ar/sitio/areas/porcinos/estadistica/archivos/000008_Caracterizaci%C3%B3n%20Nacional%20Porcina/000000_Caracterizaci%C3%B3n%20Nacional%20Porcina.pdf. Consultado: 21 al 29 de junio de 2018.

Subsecretaría de Planificación del Desarrollo (2016). Informes de Cadenas de Valor. Cadena Cárnica-Porcina. Año 1, N° 9, Agosto 2016. Buenos Aires: Ministerio de Hacienda y Finanzas Públicas de la Nación. Disponible en: https://www.economia.gob.ar/peconomica/docs/2017/SSPE_Cadena_de_Valor_Porcina.pdf. Consultado: 26 de junio de 2018.

Subsecretaría de Programación Microeconómica de la Nación (2018). Informes Productivos Provinciales. Entre Ríos, Marzo 2018. Disponible en:

<https://www.argentina.gob.ar/hacienda/politicaeconomica/microeconomica/prod-uctivosprovinciales>. Consultado: 26 de junio de 2018.

Subsecretaría de Programación Microeconómica de la Nación (2018). Informes Productivos Provinciales. Entre Ríos. Marzo 2018. Disponible en: <https://www.argentina.gob.ar/hacienda/politicaeconomica/microeconomica/prod-uctivosprovinciales>. Consultado: 2 de octubre de 2018.

Subsecretaría de Programación Microeconómica de la Nación (2018). Informes Productivos Provinciales. Entre Ríos. Marzo 2018. Disponible en: <https://www.argentina.gob.ar/hacienda/politicaeconomica/microeconomica/prod-uctivosprovinciales>. Consultado: 2 de octubre de 2018.

Subsecretaria de Programacion Microeconomica. (2017). Informes de Cadenas de Valor.

Superintendencia de Seguros de Salud (s/f). Disponible en: https://www.sssalud.gob.ar/index.php?page=acceso_info_publica. Consultado: 25 de enero al 12 de febrero de 2019.

TEUBAL, Miguel y RODRÍGUEZ, Javier (2001). “Globalización y sistemas agroalimentarios en la Argentina” en Ciclos, Año XI, Vol. XI, N° 22, 2° semestre de 2001. Buenos Aires: Instituto de Investigaciones de Historia Económica y Social (UBA).

TEUBAL, Miguel y RODRÍGUEZ, Javier (2001). “Globalización y sistemas agroalimentarios en la Argentina” en Ciclos, Año XI, Vol. XI, N° 22, 2° semestre de 2001. Buenos Aires: Instituto de Investigaciones de Historia Económica y Social (UBA).

UADE (2017). El alza en los precios en el mercado inmobiliario supera los incrementos salariales en Informes de Prensa de la Construcción y el Mercado Inmobiliario del Instituto de Economía de la Facultad de Cs Económicas – INECO de la Fundación UADE. Disponible en: [https://www.uade.edu.ar/upload/Salario%20real%20y%20valor%20del%20M2%20-%20Diciembre%2017%20\(Instituto%20de%20Econom%C3%ADa%20-....pdf](https://www.uade.edu.ar/upload/Salario%20real%20y%20valor%20del%20M2%20-%20Diciembre%2017%20(Instituto%20de%20Econom%C3%ADa%20-....pdf)

Unceta Satrustegui, Koldo, Gutiérrez Goiria, Jorge, Accesibilidad y profundidad del sistema financiero: algunas implicaciones para los objetivos de desarrollo y las microfinanzas. Revista de Economía Mundial [en línea] 2009, (Sin mes): [Fecha de consulta: 15 de agosto de 2019]. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=86611893009> ISSN 1576-0162

Uno Entre Ríos, 24 de marzo de 2018. “Destacan a municipios que tomaron medidas para proteger a los pequeños comercios”. Disponible en: <https://www.unoentrierios.com.ar/la-provincia/destacan-municipios-que->

[tomaron-medidas-proteger-los-pequenos-comercios-n1578327.html](https://www.entrerios.gov.ar/dgec/pbg/).

Consultado: 7 de febrero de 2019.

Uno Entre Ríos, 26 de agosto de 2016. “Buscan regulaciones para la saturación comercial en Entre Ríos”. Disponible en: <https://www.unoentrierios.com.ar/la-provincia/buscan-regulaciones-la-saturacion-comercial-rios-n1215356.html>. Consultado: 7 de febrero de 2019.

USET, Ovidio y LAZZARO, Marcelo (2009). Reservas forrajeras. Informe Técnico N° 63. Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria – Estación Experimental Montecarlo. Disponible en: <https://inta.gob.ar/sites/default/files/script-tmp-inta-reservas-forrajeras.pdf>.

Consultado: 6 de enero de 2019.

Valor Agregado Bruto de la provincia de Entre Ríos, 2004 a 2016. Dirección General de Estadística y Censos de Entre Ríos. <https://www.entrerios.gov.ar/dgec/pbg/>

Valor Agregado Bruto nacional, 2004 a 2018. Instituto Nacional de Estadística y Censos. <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-3-9-47>

World Tourism Organization (2018). UNWTO Tourism Highlights, 2018. Edition: UNWTO, Madrid. Disponible en: <https://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284419876BARENBOIM> , Ariana (2000). Estructuración, crecimiento y transformación urbana en la ciudad de Rosario. Capítulo de Tesis de maestría en Planificación Urbana y Regional, Facultad de Arquitectura, Diseño y Urbanismo, Universidad Nacional de Buenos Aires.

YAUCK, Claudia (2016). “Grandes superficies comerciales: A pesar de la ley, los municipios recurren a ordenanzas para frenar su instalación” publicado en RecintoNet, 31 de mayo de 2016. Disponible en: <http://recintonet.com/2015/2016/05/grandes-superficies-comerciales-a-pesar-de-la-ley-los-municipios-recurren-a-ordenanzas-para-frenar-su-instalacion/>.

Consultado: 21 de enero de 2019.

Anexo I.
Organización y caracterización de las variables de monitoreo seleccionadas

Tabla 42: Anexo: Variables de monitoreo seleccionadas. Sector Servicios Agropecuarios.

Detalle	Tipo de variable
Servicios de apoyo agrícolas y pecuarios	
Valor Agregado Bruto <i>Servicios agrícolas y pecuarios</i> a precios básicos constantes	Estimación
Valor Agregado Bruto <i>Servicios agrícolas y pecuarios</i> a precios básicos. Índice de volumen físico.	Indicador
Valor Agregado Bruto <i>Servicios agrícolas y pecuarios</i> a precios básicos. Índice de precios implícitos.	Indicador
Cotización del dólar estadounidense	Determinante
Cotización del dólar estadounidense. Futuros.	Determinante
Servicios de apoyo agrícolas	
Precios orientativos por servicios de labores agrícolas.	Determinante
Empresas privadas de <i>Servicios Agrícolas y Servicios Pecuarios</i> (141 y 142 CIIU Revisión 3)	Estimación
Expendio (volumen) de gasoil grado 2 y 3 destino agro	Indicador
Cotización de gasoil grado 2 y 3 destino agro	Determinante
Servicios de maquinaria agrícola, excepto los de cosecha mecánica	
Confección de reservas forrajeras	
Precios orientativos por servicios de ensilado	Determinante
Costos de confección de silos	Determinante
Contratistas forrajeros	Estimación
Aplicaciones aéreas y terrestres	
Aplicadores de Fitosanitarios	Estimación
Servicios de apoyo pecuarios, excepto los veterinarios	
Inseminación artificial y servicios para mejorar la reproducción de los animales y el rendimiento de sus productos	
Servicios de contratistas de mano de obra pecuaria	
Servicios de apoyo pecuarios n.c.p.	

Consumo aparente de Carne Aviar	Determinante / Indicador
Precio del Pollo nivel mayorista	Indicador
Granjas de Engorde y Cría (RENAVI)	Estimación
Plantas Incubadoras (RENAVI)	Indicador
Existencias de reproductoras pesadas y proyección de producción de pollitos BB parrilleros	Indicador
Faena de aves (establecimientos habilitados por SENASA)	Indicador
Índice del costo de producción del pollo parrillero Entre Ríos (ICPP-ER).	Indicador
Servicios de apoyo a la silvicultura	
Valor Agregado Bruto de <i>Silvicultura, extracción de madera y servicios conexos</i> a precios básicos constantes	Estimación
Valor Agregado Bruto de <i>Silvicultura, extracción de madera y servicios conexos</i> a precios básicos constantes. Índice de Volumen Físico.	Indicador
Valor Agregado Bruto de <i>Silvicultura, extracción de madera y servicios conexos</i> a precios básicos constantes. Índice de Precios Implícitos.	Indicador
Empresas privadas de <i>Servicios Forestales</i> (203 CIIU Revisión 3)	Estimación
Precios Forestales Zona Noreste de Entre Ríos	Indicador
Salario promedio mensual de los trabajadores registrados en <i>Servicios Forestales</i> (203 CIIU Revisión 3)	Indicador
Servicios profesionales	
Actividades profesionales, científicas y técnicas n.c.p.	
Registro de ingenieros agrónomos matriculados en ER	Estimación
Honorarios profesionales de referencia	Indicador
Servicios veterinarios	
Registro de veterinarios matriculados en ER	Estimación
Honorarios profesionales de referencia	Indicador

Tabla 43: Variables de monitoreo seleccionadas. Sector Construcción.

Detalle	Tipo de variable
Construcción de edificios y sus partes	
Obras de ingeniería civil	
Actividades especializadas de construcción (preparación, instalaciones y terminación)	
Valor Bruto de la Producción de Construcción a precios básicos corrientes	Estimación
Valor Agregado Bruto de Construcción a precios básicos constantes	Estimación
Estimador Mensual de Actividad Económica - Sector Construcción	Estimación
Indicador Sintético de la Actividad de la Construcción (ISAC)	Indicador
Índice Construya	Indicador
Valor Agregado Bruto de Construcción a precios básicos constantes	Estimación
Empresas en actividad en Entre Ríos por forma jurídica (matrícula al día)	Estimación
Puestos de trabajo registrados (según aportes a OSPECON y SVO)	Indicador
Salario promedio mensual de los trabajadores registrados (según aportes a OSPECON y SVO)	Indicador
Despachos mensuales de Cemento Portland	Indicador
Salario promedio de los trabajadores registrados en Construcción (45 CIU Revisión 3)	Indicador

Tabla 44: Variables de monitoreo seleccionadas. Sector Comercio-Supermercados.

Detalle	Tipo de variable
Venta al por menor en comercios no especializados, con predominio de productos alimenticios y bebidas	
Hipermercados	
Supermercados	
Minimercados	
Kioscos, pelirrubios y comercios no especializados n.c.p.	
Ventas totales a precios constantes	Estimación
Índice de Precios al Consumidor Región Pampeana. División Alimentos y bebidas no alcohólicas.	Indicador
Empresas en actividad registradas en Supermercados (5211 CIIU Revisión 3)	Estimación
Ventas totales a precios corrientes	Estimación
Cantidad de operaciones	Indicador
Venta promedio	Indicador
Salario promedio mensual de los trabajadores registrados en Supermercados (5112 CIIU Revisión 3)	Indicador

Tabla 45: Variables de monitoreo seleccionadas. Sector Comercio-Comercio Electrónico.

Detalle	Tipo de variable
Comercio Electronico	
Facturación Comercio Electrónico	Estimador
Cantidad de Órdenes de Compra Comercio Electrónico	Estimador
Valor Agregado Bruto Provincial a precios constantes	Determinante
Valor Agregado Bruto sectorial (actividad G) a precios básicos constantes	Determinante
Tarjeta de crédito/débito por habitante	Determinante
Acceso a internet fijo	Determinante
Acceso a internet móvil	Determinante
Densidad de población	Determinante

Tabla 46: Variables de monitoreo seleccionadas. Sector Servicios Financieros.

Detalle	Tipo de variable
Intermediación de la banca central	
Otros tipos de intermediación financiera	
Servicios de la banca minorista	
Valor Agregado Bruto de <i>Intermediación financiera y otros servicios financieros</i> a precios básicos constantes	Estimador
Índice de volumen físico de <i>Intermediación financiera y otros servicios financieros</i>	Indicador
Índice de precios implícitos de <i>Intermediación financiera y otros servicios financieros</i>	Indicador
Estimador Mensual de Actividad Económica - Sector <i>Intermediación financiera</i>	Estimador
Valor Agregado Bruto de <i>Intermediación financiera</i> a precios constantes en Entre Ríos	Estimador
Préstamos al SPNF por habitante (BCRA - DGEC)	Determinante
Depósitos del SPNF por habitante(BCRA - DGEC)	Determinante
Nivel de profundidad financiera (BCRA - DGEC - Indec)	Estimador
Puestos de trabajo registrados (OEDE)	Indicador

Tabla 47: Variables de monitoreo seleccionadas. Sector Servicios Inmobiliarios.

Detalle	Tipo de variable
Servicios inmobiliarios realizados por cuenta propia, con bienes propios o arrendados	
Servicios inmobiliarios realizados a cambio de un retribución o por contrata	
Variables comunes	
Valor Agregado Bruto de la Producción de Servicios inmobiliarios a precios básicos constantes	Estimador
Índice de volumen físico de <i>Servicios inmobiliarios con bienes propios y arrendados</i>	Indicador
Índice de precios implícitos de <i>Servicios inmobiliarios con bienes propios y arrendados</i>	Indicador
Estimador Mensual de Actividad Económica - Sector <i>Actividades Inmobiliarias, empresariales y de alquiler</i>	Estimador
Valor Agregado Bruto de Servicios Inmobiliarios, empresariales y de alquiler a precios constantes en Entre Ríos	Indicador
Puestos de trabajo registrado (OEDE)	Indicador
Cotización del dólar estadounidense vendedor (BCRA)	Determinante
Variables relativas al Alquiler de Viviendas particulares	
Obligaciones de Sellos Subtipo 0035 - Actos y Contratos en General -con Garantía, Fianza o Aval (ATER)	Indicador
Cantidad de partidas inmobiliarias urbanas en Entre Ríos (ATER)	Determinante
Cantidad de titulares de viviendas en la provincia (ATER)	Determinante
Índice de Precios al Consumidor. Región Pampeana. División Vivienda, agua, electricidad, gas y otros combustibles	Indicador
Valor estimado de viviendas tipo en la provincia de Entre Ríos (Colegio Arquitectos)	Indicador
Arrendamientos rurales	
Obligaciones de Sellos Subtipo 0040 - Contrato, Locación o Sublocación de Arrendamientos Agrícola-Ganaderos (ATER)	Indicador
Valor Agregado Bruto de Cultivos agrícolas y cría de ganado a precios básicos constantes	Estimador

Índice de volumen físico de <i>Cultivos agrícolas y cría de ganado</i>	Indicador
Índice de precios implícitos de <i>Cultivos agrícolas y cría de ganado</i>	Indicador
Valor Agregado Bruto de <i>Agricultura, ganadería, caza y silvicultura</i> a precios constantes en Entre Ríos	Estimador

Tabla 48: Variables de monitoreo seleccionadas. Sector Servicios de Salud.

Detalle	Tipo de variable
Salud	
Cotización del dólar estadounidense	Determinante
Valor Agregado Bruto en Salud a precios básicos constantes (Nacional)	Estimación
Costo de los insumos médicos de los prestadores privados	Indicador
Índice de precios al consumidor Región Pampeana división salud	Indicador
Remuneraciones promedio de trabajadores registrados en el sector Salud	Indicador
Empleo asalariado registrado en el sector privado de salud	Indicador
Cantidad de habitantes por tipo de cobertura	Determinante
Nivel de Desempleo	Indicador
Valor Agregado Bruto en Salud a precios básicos constantes (Provincial)	Estimación
Empresas privadas pertenecientes al sector	Estimación
Establecimientos privados con internación	Estimación
Establecimientos privados sin internación	Estimación

Tabla 49: Variables de monitoreo seleccionadas. Sector Turismo.

Detalle	Tipo de variable
Servicios de alojamiento excepto camping	
Servicios de alojamiento por hora	
Servicios de alojamiento en hoteles, pensiones y similares, excepto por hora	
Valor Agregado Bruto de Hoteles, campamentos y otros tipos de hospedaje temporal a precios básicos constantes	Estimador
Índice de volumen físico de Hoteles, campamentos y otros tipos de hospedaje temporal	Indicador
Índice de precios implícitos de Hoteles, campamentos y otros tipos de hospedaje temporal	Indicador
Estimador Mensual de Actividad Económica - Sector Hoteles y restaurantes	Estimador
Índice de Precios al Consumidor. Región Pampeana. División Restaurantes y hoteles	Indicador
Valor Agregado Bruto de Hoteles y Restaurantes a precios básicos constantes en Entre Ríos	Estimador
Habitaciones o unidades ocupadas (EOH)	Determinante
Plazas ocupadas (EOH)	Determinante
Tasa de ocupación de las habitaciones o unidades (EOH)	Determinante
Tasa de ocupación de plazas (EOH)	Determinante
Total de viajeros hospedados (EOH)	Determinante
Duración de estadía promedio de los turistas (EOH)	Determinante
Pernoctaciones en establecimientos hoteleros (EOH)	Determinante
Cantidad de establecimientos homologados en la provincia de Entre Ríos (DGEC)	Estimador
Puestos de trabajo registrado (OEDE)	Indicador
Cotización del dólar estadounidense vendedor (BCRA)	Determinante
Cantidad de visitantes a complejos termales (DGEC)	Determinante

Anexo II.
Listado completo de las variables para el análisis sectorial

Tabla 50: Listado completo de variables para el análisis sectorial: Servicios Agropecuarios.

Detalle	Tipo de variable	Incidencia / Referencia	A T (*)	A G (**)	P (***)	D (****)	D C (*****)	Ajuste AT	Ajuste AG	Ajuste P	Ajuste D	Ajuste Global	
Servicios de apoyo agrícolas y pecuarios													
Valor Agregado Bruto Servicios agrícolas y pecuarios a precios básicos constantes	Estimación	Nivel de Actividad	Coyuntura	Nacional	Trimestral	Muy Buena	Si	3	0	2	3	1,7	Bueno
Valor Agregado Bruto Servicios agrícolas y pecuarios a precios básicos. Índice de volumen físico.	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura	Nacional	Trimestral	Muy Buena	Si	3	0	2	3	1,7	Bueno
Valor Agregado Bruto Servicios agrícolas y pecuarios a precios básicos. Índice de precios implícitos.	Indicador	Ingresos	Coyuntura	Nacional	Trimestral	Muy Buena	Si	3	0	2	3	1,7	Bueno
Cotización del dólar estadounidense	Determinante	Nivel de Actividad e Ingresos	Coyuntura	General	Diaria	Muy Buena	Si	3	2	3	3	2,6	Muy Bueno
Cotización del dólar estadounidense. Futuros.	Determinante	Nivel de Actividad e Ingresos	Proyección / Coyuntura	General	Diaria	Muy Buena	Si	3	2	3	3	2,6	Muy Bueno
Contratistas de servicios rurales S/D	Estimación	Empresas	Mediano Plazo	Provincial	-	Mala	Si	0	3	0	0	1,2	Regular
Distribución del uso del suelo por departamento	Determinante / Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura / Mediano plazo	Provincial	Cosecha	Mala	No	0	3	0	0	0	Malo
Servicios de apoyo agrícolas													
Oferta de maquinaria agrícola usada	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura / Mediano plazo	Nacional / Provincial	-	-	No	0	0	0	0	0	Malo
Oferta de maquinaria agrícola usada	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura / Mediano plazo	Nacional / Provincial	-	-	No	0	0	0	0	0	Malo
Precios orientativos por servicios de labores agrícolas.	Determinante	Ingresos	Coyuntura	General	Campaña	Muy Buena	Si	3	2	0	3	2,3	Muy Bueno

Estimaciones de producción	Indicador	Nivel de Actividad	Proyección / Coyuntura	Nacional	Campaña	Muy Buena	Si	3	0	0	3	1,5	Bueno
Venta de tractores nuevos	Indicador	Nivel de Actividad	Mediano Plazo	Nacional	Trimestral	Buena	Si	0	0	2	2	1	Malo
Venta de otros implementos nuevos	Indicador	Nivel de Actividad	Mediano Plazo	Nacional	Trimestral	Buena	Si	0	0	2	2	1	Malo
Empresas y contratistas independientes de maquinaria agrícola inscriptos en ER	Estimación	Empresas	Mediano Plazo	Provincial	-	Mala	Si	0	3	0	0	1,2	Regular
Empresas privadas de Servicios Agrícolas y Servicios Pecuarios (141 y 142 CIIU Revisión 3)	Estimación	Empresas	Mediano Plazo	Provincial	Anual	Regular	Si	0	3	0	1	1,6	Bueno
Superficie sembrada por cultivo, campaña y departamento	Determinante	Nivel de Actividad	Proyección / Coyuntura	Provincial	Campaña	Buena	No	3	3	0	2	0	Malo
Superficie sembrada por cultivo y campaña	Determinante	Nivel de Actividad	Proyección / Coyuntura	Provincial	Campaña	Regular	No	3	3	0	1	0	Malo
Asalariados registrados de la actividad Servicios Agrícolas (141 CIIU 3)	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura	Provincial	Trimestral	Regular	Si	3	3	2	1	2,1	Muy Bueno
Remuneración promedio de los trabajadores registrados Sevicios Agrícolas (141 CIIU 3)	Indicador	Rentabilidad	Coyuntura	Provincial	Mensual	Buena	Si	3	3	3	2	2,6	Muy Bueno
Expendio (volumen) de gasoil grado 2 y 3 destino agro	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura	Provincial	Mensual	Muy Buena	Si	3	3	3	3	3	Muy Bueno
Cotización de gasoil grado 2 y 3 destino agro	Determinante	Rentabilidad	Coyuntura	Provincial	Mensual	Muy Buena	Si	3	3	3	3	3	Muy Bueno
Evolución de precipitación y temperatura en la campaña actual (Riesgo climático)	Determinante	Nivel de Actividad e Ingresos	Proyección / Coyuntura	Provincial	Mensual	Muy Buena	No	3	3	3	3	0	Malo
Precipitación acumulada, reservas hídricas, avances de siembra y cosecha	Determinante	Nivel de Actividad e Ingresos	Proyección / Coyuntura	Provincial	Semanal	Muy Buena	No	3	3	0	3	0	Malo

Servicios de maquinaria agrícola, excepto los de cosecha mecánica													
Confección de reservas forrajeras													
Oferta de maquinaria agrícola usada (picadoras y embolsadoras)	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura / Mediano plazo	Nacional	-	-	No	0	0	0	0	0	Malo
Oferta de maquinaria agrícola usada (picadoras y embolsadoras)	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura / Mediano plazo	Nacional	-	-	No	0	0	0	0	0	Malo
Precios orientativos por servicios de ensilado	Determinante	Ingresos	Coyuntura	General	Anual	Muy Buena	Si	3	2	0	3	2,3	Muy Bueno
Costos de confección de silos	Determinante	Rentabilidad	Coyuntura	General	Anual	Muy Buena	Si	3	2	0	3	2,3	Muy Bueno
Cotizaciones de los cultivos	Determinante	Nivel de Actividad e Ingresos	Proyección / Coyuntura	General	Diaria	Muy Buena	Si	3	2	3	3	2,6	Muy Bueno
Cotizaciones de los cultivos	Determinante	Nivel de Actividad e Ingresos	Proyección / Coyuntura	General	Diaria	Muy Buena	Si	3	2	3	3	2,6	Muy Bueno
Contratistas forrajeros	Estimación	Empresas	Mediano Plazo	Provincial	-	Buena	Si	0	3	0	2	2	Muy Bueno
Superficie sembrada de cultivos de uso forrajero por departamento	Determinante	Nivel de Actividad	Coyuntura	Provincial	Campaña	Buena	Si	3	3	0	2	2,3	Muy Bueno
Superficie sembrada de cultivos de uso forrajero por campaña	Determinante	Nivel de Actividad	Coyuntura	Provincial	Campaña	Regular	Si	3	3	0	1	1,9	Bueno
Recursos forrajeros disponibles por departamento	Determinante / Indicador	Nivel de Actividad	Proyección / Coyuntura	Provincial	Mensual	Regular	Si	3	3	3	1	2,2	Muy Bueno
Aplicaciones aéreas y terrestres													
Consumo anual de fertilizantes	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura	Nacional	Anual	Buena	Si	3	0	0	2	1,1	Regular
Importaciones de fitoterápicos	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura	Nacional	Anual	Buena	Si	3	0	0	2	1,1	Regular

Venta de pulverizadoras autopropulsadas y de arrastre nuevas	Indicador	Nivel de Actividad	Mediano Plazo	Nacional	Trimestral	Muy Buena	Si	0	0	2	3	1,4	Regular
Cotizaciones de agroquímicos	Determinante	Nivel de Actividad	Proyección / Coyuntura	General	-	-	Si	3	2	0	0	1,1	Regular
Cotizaciones de agroquímicos	Determinante	Nivel de Actividad	Proyección / Coyuntura	General	-	-	Si	3	2	0	0	1,1	Regular
Cotizaciones de agroquímicos	Determinante	Nivel de Actividad	Proyección / Coyuntura	General	-	-	Si	3	2	0	0	1,1	Regular
Cotizaciones de los cultivos. Futuros.	Determinante	Nivel de Actividad e Ingresos	Proyección	General	Diaria	Muy Buena	Si	3	2	3	3	2,6	Muy Bueno
Cotizaciones de los cultivos. Futuros.	Determinante	Nivel de Actividad e Ingresos	Proyección	General	Diaria	Muy Buena	Si	3	2	3	3	2,6	Muy Bueno
Registro de Aplicadores de Fitosanitarios de ER (habilitados)	Estimación	Empresas	Mediano Plazo	Provincial	-	Muy Buena	Si	0	3	0	3	2,4	Muy Bueno
Registro de Aplicadores de Fitosanitarios de ER (habilitados)	Estimación	Empresas	Mediano Plazo	Provincial	-	Muy Buena	Si	0	3	0	3	2,4	Muy Bueno
Superficie sembrada por cultivo, campaña y departamento	Determinante	Nivel de Actividad	Coyuntura	Provincial	Campaña	Buena	Si	3	3	0	2	2,3	Muy Bueno
Superficie sembrada por cultivo y campaña	Determinante	Nivel de Actividad	Coyuntura	Provincial	Campaña	Regular	Si	3	3	0	1	1,9	Bueno
Labranza y siembra													
Intenciones de siembra	Determinante	Nivel de Actividad	Proyección	Nacional	Semanal	Muy Buena	Si	3	0	0	3	1,5	Bueno
Venta de sembradoras nuevas	Indicador	Nivel de Actividad	Mediano Plazo	Nacional	Trimestral	Muy Buena	Si	0	0	2	3	1,4	Regular
Cotizaciones de los cultivos. Futuros.	Determinante	Nivel de Actividad e Ingresos	Proyección	General	Diaria	Muy Buena	Si	3	2	3	3	2,6	Muy Bueno

Cotizaciones de los cultivos. Futuros.	Determinante	Nivel de Actividad e Ingresos	Proyección	General	Diaria	Muy Buena	Si	3	2	3	3	2,6	Muy Bueno
Superficie sembrada por cultivo, campaña y departamento	Determinante	Nivel de Actividad	Coyuntura	Provincial	Campaña	Buena	Si	3	3	0	2	2,3	Muy Bueno
Superficie sembrada por cultivo y campaña	Determinante	Nivel de Actividad	Coyuntura	Provincial	Campaña	Regular	Si	3	3	0	1	1,9	Bueno
Servicios de cosecha mecánica													
Venta de cosechadoras nuevas	Indicador	Nivel de Actividad	Mediano Plazo	Nacional	Trimestral	Muy Buena	Si	0	0	2	3	1,4	Regular
Cotizaciones de los cultivos. Futuros.	Determinante	Nivel de Actividad e Ingresos	Proyección	General	Diaria	Muy Buena	Si	3	2	3	3	2,6	Muy Bueno
Cotizaciones de los cultivos. Futuros.	Determinante	Nivel de Actividad e Ingresos	Proyección	General	Diaria	Muy Buena	Si	3	2	3	3	2,6	Muy Bueno
Superficie sembrada por cultivo, campaña y departamento	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura	Provincial	Campaña	Buena	Si	3	3	0	2	2,3	Muy Bueno
Superficie sembrada por cultivo y campaña	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura	Provincial	Campaña	Buena	Si	3	3	0	2	2,3	Muy Bueno
Rendimiento por cultivo, campaña y departamento	Indicador	Ingresos	Coyuntura	Provincial	Campaña	Buena	Si	3	3	0	2	2,3	Muy Bueno
Servicios de contratistas de mano de obra agrícola													
Empresas contratistas de mano de obra rural inscriptas en ER	Estimación	Empresas	Mediano Plazo	Provincial	-	Mala	Si	0	3	0	0	1,2	Regular
Servicios de apoyo agrícolas n.c.p.													
Instalación de sistemas de riego. Perforaciones.													
Oferta de equipos de riego nuevos y usados	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura / Mediano plazo	Nacional / Provincial	-	-	No	0	0	0	0	0	Malo
Oferta de equipos de riego nuevos y usados	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura / Mediano plazo	Nacional / Provincial	-	-	No	0	0	0	0	0	Malo

Empresas comercializadoras de equipos y sistemas de riego de ER	Indicador	Nivel de Actividad	Mediano Plazo	Provincial	-	Regular	Si	0	3	0	1	1,6	Bueno
Empresas comercializadoras de equipos y sistemas de riego de ER	Indicador	Nivel de Actividad	Mediano Plazo	Provincial	-	Regular	Si	0	3	0	1	1,6	Bueno
Indicadores estructurales de riego actual y potencial en ER	Indicador	Nivel de Actividad	Mediano Plazo	Provincial	-	-	No	0	3	0	0	0	Malo
Indicadores estructurales de riego actual y potencial en ER	Indicador	Nivel de Actividad	Mediano Plazo	Provincial	-	-	No	0	3	0	0	0	Malo
Servicios de apoyo pecuarios, excepto los veterinarios													
Inseminación artificial y servicios para mejorar la reproducción de los animales y el rendimiento de sus productos													
Servicios de contratistas de mano de obra pecuaria													
Servicios de apoyo pecuarios n.c.p.													
Alojamiento de reproductoras livianas	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura	Nacional	Anual	Buena	Si	3	0	0	2	1,1	Regular
Polлитas vendidas	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura	Nacional	Anual	Buena	Si	3	0	0	2	1,1	Regular
Consumo aparente de Carne Aviar	Determinante / Indicador	Nivel de Actividad	Proyección / Coyuntura	Nacional	Mensual	Muy Buena	Si	3	0	3	3	1,8	Bueno
Producción de huevos destino industrialización	Indicador	Nivel de Actividad	Proyección / Coyuntura	Nacional	Mensual	Buena	Si	3	0	3	2	1,4	Regular
Relación precio pollo vivo / alimento balanceado	Determinante	Nivel de Actividad y Rentabilidad	Proyección / Coyuntura	General	Anual	Buena	Si	3	2	0	2	1,9	Bueno
Relación precio huevo / alimento ponedoras	Determinante	Nivel de Actividad y Rentabilidad	Proyección / Coyuntura	General	Anual	Buena	Si	3	2	0	2	1,9	Bueno
Precio del Pollo nivel mayorista	Indicador	Nivel de Actividad e Ingresos	Proyección / Coyuntura	General	Mensual	Muy Buena	Si	3	2	3	3	2,6	Muy Bueno
Granjas de Engorde y Cría (RENAVI)	Estimación	Empresas	Mediano Plazo	Provincial	-	Muy Buena	Si	0	3	0	3	2,4	Muy Bueno

Plantas Incubadoras (RENAVI)	Indicador	Nivel de Actividad	Mediano Plazo	Provincial	-	Muy Buena	Si	0	3	0	3	2,4	Muy Bueno
Tarifa de la energía eléctrica para establecimientos productivos	Indicador	Rentabilidad	Coyuntura	Provincial	-	Buena	Si	3	3	0	2	2,3	Muy Bueno
Empresas privadas de la actividad Servicios Pecuarios (142 CIU 3)	Estimación	Empresas	Mediano Plazo	Provincial	Anual	Regular	Si	0	3	0	1	1,6	Bueno
Asalariados registrados de la actividad Servicios Pecuarios (142 CIU 3)	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura	Provincial	Trimestral	Regular	Si	3	3	2	1	2,1	Muy Bueno
Existencias de reproductoras pesadas y proyección de producción de pollitos BB parrilleros	Indicador	Nivel de Actividad	Proyección	Provincial	Mensual	Muy Buena	Si	3	3	3	3	3	Muy Bueno
Faena de aves (establecimientos habilitados por SENASA)	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura	Provincial	Mensual	Muy Buena	Si	3	3	3	3	3	Muy Bueno
Índice del costo de producción del pollo parrillero Entre Ríos (ICPP-ER).	Indicador	Nivel de Actividad e Ingresos	Proyección / Coyuntura	Provincial	Mensual	Muy Buena	Si	3	3	3	3	3	Muy Bueno
Consumo de energía eléctrica por establecimiento	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura	Provincial	Mensual	Mala	Si	3	3	3	0	1,8	Bueno
Remuneración promedio de los trabajadores registrados en Servicios Pecuarios (142 CIU 3)	Indicador	Rentabilidad	Coyuntura	Provincial	Mensual	Buena	Si	3	3	3	2	2,6	Muy Bueno
Servicios de apoyo a la silvicultura													
Valor Agregado Bruto de Silvicultura, extracción de madera y servicios conexos a precios básicos constantes	Estimación	Nivel de Actividad	Coyuntura	Nacional	Trimestral	Muy Buena	Si	3	0	2	3	1,7	Bueno
Valor Agregado Bruto de Silvicultura, extracción de madera y servicios conexos a precios básicos constantes. Índice de Volumen Físico.	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura	Nacional	Trimestral	Muy Buena	Si	3	0	2	3	1,7	Bueno
Valor Agregado Bruto de Silvicultura, extracción de madera y servicios conexos a precios básicos	Indicador	Ingresos	Coyuntura	Nacional	Trimestral	Muy Buena	Si	3	0	2	3	1,7	Bueno

constantes. Índice de Precios Implícitos.													
Contratistas forestales de ER	Estimación	Empresas	Mediano Plazo	Provincial	-	-	Si	0	3	0	0	1,2	Regular
Proveedores de Servicios Forestales, asociados y adherentes a AFOA	Indicador	Nivel de Actividad	Mediano Plazo	Provincial	-	-	Si	0	3	0	0	1,2	Regular
Empresas privadas de Servicios Forestales (203 CIU Revisión 3)	Estimación	Empresas	Mediano Plazo	Provincial	Anual	Regular	Si	0	3	0	1	1,6	Bueno
Precios Forestales Zona Noreste de Entre Ríos	Indicador	Ingresos	Coyuntura	Provincial	Cuatrimestral	Buena	Si	3	3	0	2	2,3	Muy Bueno
Asalariados registrados de la actividad Servicios Forestales (203 CIU 3)	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura	Provincial	Trimestral	Regular	Si	3	3	2	1	2,1	Muy Bueno
Salario promedio mensual de los trabajadores registrados en Servicios Forestales (203 CIU Revisión 3)	Indicador	Rentabilidad	Coyuntura	Provincial	Mensual	Buena	Si	3	3	3	2	2,6	Muy Bueno
Servicios profesionales													
Distribución del uso del suelo por departamento	Determinante / Indicador	Nivel de Actividad	Mediano Plazo / Coyuntura	Provincial	Cosecha	Mala	Si	0	3	0	0	1,2	Regular
Evolución de precipitación y temperatura en la campaña actual (Riesgo climático)	Determinante	Nivel de Actividad e Ingresos	Proyección / Coyuntura	Provincial	Mensual	Muy Buena	No	3	3	3	3	0	Malo
Servicios de contabilidad, auditoría y asesoría fiscal													
Registro de contadores públicos matriculados en Entre Ríos	Estimación	Empresas	Coyuntura / Mediano Plazo	Provincial	-	Mala	Si	0	3	0	0	1,2	Regular
Honorarios profesionales de referencia	Indicador	Ingresos	Coyuntura	Provincial	-	Mala	Si	3	3	0	0	1,5	Bueno
Actividades profesionales, científicas y técnicas n.c.p.													
Cotizaciones de los cultivos	Determinante	Nivel de Actividad e Ingresos	Proyección / Coyuntura	General	Diario	Muy Buena	Si	3	2	0	3	2,3	Muy Bueno

Cotizaciones de los cultivos. Futuros.	Determinante	Nivel de Actividad	Proyección	General	Diario	Muy Buena	Si	3	2	0	3	2,3	Muy Bueno
Registro de ingenieros agrónomos matriculados en ER	Estimación	Empresas	Coyuntura / Mediano Plazo	Provincial	-	Muy Buena	Si	0	3	0	3	2,4	Muy Bueno
Honorarios profesionales de referencia	Indicador	Ingresos	Coyuntura	Provincial	-	Muy Buena	Si	3	3	0	3	2,7	Muy Bueno
Servicios veterinarios													
Indicadores económicos para ganadería bovina (márgenes brutos y relativos)	Determinante	Nivel de Actividad e Ingresos	Proyección / Coyuntura	Nacional	Mensual	Muy Buena	No	3	0	3	3	0	Malo
Producción, faena y consumo de porcinos	Determinante	Nivel de Actividad	Proyección / Coyuntura	Nacional	Mensual	Muy Buena	No	3	0	3	3	0	Malo
Registro de veterinarios matriculados en ER	Estimación	Empresas	Coyuntura / Mediano Plazo	Provincial	-	Muy Buena	Si	0	3	0	3	2,4	Muy Bueno
Honorarios profesionales de referencia	Indicador	Ingresos	Coyuntura	Provincial	Mensual	Muy Buena	Si	3	3	3	3	3	Muy Bueno
Tablero de comando de la producción lechera	Determinante	Nivel de Actividad e Ingresos	Proyección / Coyuntura	Provincial	Mensual	Muy Buena	No	3	3	3	3	0	Malo

Notas:

(*) A T: Ajuste Temporal

(**) A G: Ajuste Geográfico

(***) P: Periodicidad

(****) D: Disponibilidad

(*****) D C: Dimensión Cuantitativa

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 51: Listado completo de variables para el análisis sectorial: Construcción.

Detalle	Tipo de variable	Incidencia / Referencia	A T (*)	A G (**)	P (***)	D (****)	D C (*****)	Ajuste AT	Ajuste AG	Ajuste P	Ajuste D	Ajuste Global	
Construcción de edificios y sus partes													
Obras de ingeniería civil													
Actividades especializadas de construcción (preparación, instalaciones y terminación)													
Valor Bruto de la Producción de Construcción a precios básicos corrientes	Estimación	Nivel de Actividad e Ingresos	Coyuntura	Nacional	Anual	Buena	Si	3	0	0	2	1,1	Regular
PIB a precios básicos constantes	Determinante	Nivel de Actividad	Coyuntura	Nacional	Trimestral	Muy Buena	Si	3	0	2	3	1,7	Bueno
Valor Agregado Bruto de Construcción a precios básicos constantes	Estimación	Nivel de Actividad	Coyuntura	Nacional	Trimestral	Muy Buena	Si	3	0	2	3	1,7	Bueno
Valor Agregado Bruto de Construcción a precios básicos. Índice de volumen físico.	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura	Nacional	Trimestral	Muy Buena	Si	3	0	2	3	1,7	Bueno
Valor Agregado Bruto de Construcción a precios básicos. Índice de precios implícitos.	Indicador	Ingresos	Coyuntura	Nacional	Trimestral	Muy Buena	Si	3	0	2	3	1,7	Bueno
Formación bruta de capital fijo en Construcción a precios constantes.	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura	Nacional	Trimestral	Muy Buena	Si	3	0	2	3	1,7	Bueno
Formación bruta de capital fijo en Construcción. Índice de precios implícitos.	Indicador	Ingresos	Coyuntura	Nacional	Trimestral	Muy Buena	Si	3	0	2	3	1,7	Bueno
Excedente Bruto de Explotación sectorial (actividad F)	Indicador	Ingresos y Rentabilidad	Coyuntura	Nacional	Trimestral	Regular	Si	3	0	2	1	0,9	Malo
Ingreso Bruto Mixto sectorial (actividad F)	Indicador	Ingresos y Rentabilidad	Coyuntura	Nacional	Trimestral	Regular	Si	3	0	2	1	0,9	Malo
Impuestos netos de subsidios sectoriales (actividad F)	Indicador	Ingresos y Rentabilidad	Coyuntura	Nacional	Trimestral	Regular	Si	3	0	2	1	0,9	Malo
Puestos de trabajo totales (actividad F)	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura	Nacional	Trimestral	Regular	Si	3	0	2	1	0,9	Malo
Puestos de trabajo asalariados registrados (actividad F)	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura	Nacional	Trimestral	Regular	Si	3	0	2	1	0,9	Malo
Puestos de trabajo asalariados no registrados (actividad F)	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura	Nacional	Trimestral	Regular	Si	3	0	2	1	0,9	Malo
Puestos de trabajo no asalariados (actividad F)	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura	Nacional	Trimestral	Regular	Si	3	0	2	1	0,9	Malo
Encuesta de Condiciones Crediticias	Determinante	Nivel de Actividad	Proyección / Coyuntura	Nacional	Trimestral	Buena	No	3	0	2	2	0	Malo

Estimador Mensual de Actividad Económica	Determinante	Nivel de Actividad	Proyección / Coyuntura	Nacional	Mensual	Muy Buena	Si	3	0	3	3	1,8	Bueno
Estimador Mensual de Actividad Económica - Sector Construcción	Estimación	Nivel de Actividad	Proyección / Coyuntura	Nacional	Mensual	Buena	Si	3	0	3	2	1,4	Regular
Indicador Sintético de la Actividad de la Construcción (ISAC)	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura	Nacional	Mensual	Muy Buena	Si	3	0	3	3	1,8	Bueno
Puestos de trabajo registrados en el sector privado (actividad F)	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura	Nacional	Mensual	Muy Buena	Si	3	0	3	3	1,8	Bueno
Encuesta cualitativa de la Construcción	Determinante	Nivel de Actividad, Ingresos y Rentabilidad	Proyección / Coyuntura	Nacional	Mensual	Muy Buena	No	3	0	3	3	0	Malo
Índice Costo de la Construcción en Gran Buenos Aires	Indicador	Rentabilidad	Coyuntura	Nacional	Mensual	Muy Buena	Si	3	0	3	3	1,8	Bueno
Índice Construya (con estacionalidad y desestacionalizado)	Indicador	Rentabilidad	Coyuntura	Nacional	Mensual	Muy Buena	Si	3	0	3	3	1,8	Bueno
Crédito hipotecario para vivienda (construcción y refacción) a personas físicas	Determinante	Nivel de Actividad	Coyuntura / Mediano Plazo	Nacional	Mensual	Muy Buena	No	0	0	3	3	0	Malo
Crédito hipotecario bancario a personas físicas en Unidades de Valor Adquisitivo (UVA)	Determinante	Nivel de Actividad	Coyuntura / Mediano Plazo	Nacional	Mensual	Muy Buena	No	0	0	3	3	0	Malo
Indicador Sintético de la Actividad Económica de Entre Ríos (ISAEER)	Determinante	Nivel de Actividad	Coyuntura	Provincial	Anual	Mala	Si	3	3	0	0	1,5	Bueno
Valor Agregado Bruto sectorial (actividad F) a precios básicos constantes	Estimación	Nivel de Actividad	Coyuntura	Provincial	Anual	Mala	Si	3	3	0	0	1,5	Bueno
Inversión Real Directa y Transferencias de Capital del Estado provincial (presupuesto año en curso)	Determinante	Nivel de Actividad	Proyección / Coyuntura	Provincial	Anual	Buena	Si	3	3	0	2	2,3	Muy Bueno
Inversión Real Directa del Estado provincial por proyecto (presupuesto año en curso)	Determinante	Nivel de Actividad e Ingresos	Proyección / Coyuntura	Provincial	Anual	Buena	Si	3	3	0	2	2,3	Muy Bueno
Inversión Real Directa y Transferencias de Capital del Estado nacional en Entre Ríos (presupuesto año en curso)	Determinante	Nivel de Actividad	Proyección / Coyuntura	Provincial	Anual	Buena	Si	3	3	0	2	2,3	Muy Bueno
Inversión Real Directa del Estado nacional por proyecto en Entre Ríos (presupuesto año en curso)	Determinante	Nivel de Actividad e Ingresos	Proyección / Coyuntura	Provincial	Anual	Buena	Si	3	3	0	2	2,3	Muy Bueno
Inversión Real Directa y Transferencias de Capital del Estado nacional en Entre Ríos (ejecución presupuesto año en curso)	Determinante	Nivel de Actividad e Ingresos	Coyuntura	Provincial	Anual	Buena	Si	3	3	0	2	2,3	Muy Bueno
Evolución del empleo registrado en Construcción (F 45) en el Gran Paraná (Encuesta de Indicadores Laborales)	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura	Provincial	Trimestral	Buena	Si	3	3	2	2	2,5	Muy Bueno

Asalariados registrados del sector privado en Construcción (4520 CIU 3)	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura	Provincial	Trimestral	Regular	Si	3	3	2	1	2,1	Muy Bueno
Permisos de Edificación para construcciones nuevas y ampliaciones. Municipios de Paraná y Concordia.	Determinante	Nivel de Actividad	Proyección / Coyuntura	Provincial	Mensual	Regular	Si	3	3	3	1	2,2	Muy Bueno
Consumo de Cemento Portland (Toneladas)	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura	Provincial	Mensual	Mala	Si	3	3	3	0	1,8	Bueno
Índice Costo de la Construcción Ciudad de Paraná	Indicador	Rentabilidad	Coyuntura	Provincial	Mensual	Mala	Si	3	3	3	0	1,8	Bueno
Empresas en actividad en Entre Ríos por forma jurídica (matrícula al día)	Estimación	Empresas	Mediano Plazo	Provincial	Mensual	Buena	Si	0	3	3	2	2,3	Muy Bueno
Puestos de trabajo registrados (según aportes a OSPECON y SVO)	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura	Provincial	Mensual	Buena	Si	3	3	3	2	2,6	Muy Bueno
Salario promedio mensual de los trabajadores registrados en Construcción (según aportes a OSPECON y SVO)	Indicador	Rentabilidad	Coyuntura	Provincial	Mensual	Buena	Si	3	3	3	2	2,6	Muy Bueno
Despachos mensuales de Cemento Portland	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura	Provincial	Mensual	Muy Buena	Si	3	3	3	3	3	Muy Bueno
Remuneración promedio de los trabajadores registrados en Construcción (4520 CIU 3)	Indicador	Rentabilidad	Coyuntura	Provincial	Mensual	Buena	Si	3	3	3	2	2,6	Muy Bueno

Notas:

(*) A T: Ajuste Temporal

(**) A G: Ajuste Geográfico

(***) P: Periodicidad

(****) D: Disponibilidad

(*****) D C: Dimensión Cuantitativa

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 52: Listado completo de variables para el análisis sectorial: Comercio-Supermercados.

Detalle	Tipo de variable	Incidencia / Referencia	A T (*)	A G (**)	P (***)	D (****)	D C (*** **)	Ajuste AT	Ajuste AG	Ajuste P	Ajuste D	Ajuste Global	
Venta al por menor en comercios no especializados, con predominio de productos alimenticios y bebidas													
Hipermercados													
Supermercados													
Minimercados													
Kioscos, polirrubros y comercios no especializados n.c.p.													
Estimador Mensual de Actividad Económica	Determinante	Nivel de Actividad	Proyección / Coyuntura	Nacional	Mensual	Muy Buena	Si	3	0	3	3	1,8	Bueno
Índice de Salarios	Determinante	Nivel de Actividad	Coyuntura	Nacional	Mensual	Buena	Si	3	0	3	2	1,4	Regular
Crédito a personas físicas en moneda nacional (neto de créditos hipotecarios y prendarios)	Determinante	Nivel de Actividad	Coyuntura	Nacional	Mensual	Muy Buena	No	3	0	3	3	0	Malo
Irregularidad del crédito para consumo (tarjetas y personales) a las familias	Determinante	Nivel de Actividad	Coyuntura	Nacional	Mensual	Muy Buena	No	3	0	3	3	0	Malo
Ventas totales en Supermercados a precios constantes	Estimación	Nivel de Actividad	Coyuntura	Nacional	Mensual	Muy Buena	Si	3	0	3	3	1,8	Bueno
Estimador Mensual de Actividad Económica sectorial (actividad G)	Indicador	Nivel de Actividad	Proyección / Coyuntura	Nacional	Mensual	Buena	Si	3	0	3	2	1,4	Regular
PIB a precios básicos constantes	Determinante	Nivel de Actividad	Coyuntura	Nacional	Trimestral	Muy Buena	Si	3	0	2	3	1,7	Bueno
Valor Agregado Bruto sectorial (actividad G) a precios corrientes	Estimación	Nivel de Actividad e Ingresos	Coyuntura	Nacional	Trimestral	Regular	Si	3	0	2	1	0,9	Malo
Excedente Bruto de Explotación sectorial (actividad G)	Indicador	Ingresos y Rentabilida d	Coyuntura	Nacional	Trimestral	Regular	Si	3	0	2	1	0,9	Malo
Ingreso Bruto Mixto sectorial (actividad G)	Indicador	Ingresos y Rentabilida d	Coyuntura	Nacional	Trimestral	Regular	Si	3	0	2	1	0,9	Malo
Impuestos netos de subsidios sectoriales (actividad G)	Indicador	Ingresos y Rentabilida d	Coyuntura	Nacional	Trimestral	Regular	Si	3	0	2	1	0,9	Malo

Puestos de trabajo totales (actividad G)	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura	Nacional	Trimestral	Regular	Si	3	0	2	1	0,9	Malo
Puestos de trabajo asalariados registrados (actividad G)	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura	Nacional	Trimestral	Regular	Si	3	0	2	1	0,9	Malo
Puestos de trabajo asalariados no registrados (actividad G)	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura	Nacional	Trimestral	Regular	Si	3	0	2	1	0,9	Malo
Puestos de trabajo no asalariados (actividad G)	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura	Nacional	Trimestral	Regular	Si	3	0	2	1	0,9	Malo
Índice de Precios al Consumidor Región Pampeana. División Alimentos y bebidas no alcohólicas.	Indicador	Ingresos y Rentabilidad	Coyuntura	Regional	Mensual	Muy Buena	Si	3	1	3	3	2,2	Muy Bueno
Bocas de expendio de las grandes cadenas nacionales en Entre Ríos	Indicador	Nivel de Actividad	Mediano Plazo	Provincial	-	-	Si	0	3	0	0	1,2	Regular
Valor Agregado Bruto sectorial (actividad G) a precios básicos constantes	Estimación	Nivel de Actividad	Coyuntura	Provincial	Anual	Mala	Si	3	3	0	0	1,5	Bueno
Empresas en actividad registradas en Supermercados (5211 CIIU Revisión 3)	Estimación	Empresas	Mediano Plazo	Provincial	Anual	Mala	Si	0	3	0	0	1,2	Regular
Ventas totales a precios corrientes	Estimación	Nivel de Actividad e Ingresos	Coyuntura	Provincial	Mensual	Muy Buena	Si	3	3	3	3	3	Muy Bueno
Cantidad de operaciones	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura	Provincial	Mensual	Muy Buena	Si	3	3	3	3	3	Muy Bueno
Venta promedio	Indicador	Nivel de Actividad e Ingresos	Coyuntura	Provincial	Mensual	Muy Buena	Si	3	3	3	3	3	Muy Bueno
Indicador Sintético de la Actividad Económica de Entre Ríos (ISAEER)	Determinante	Nivel de Actividad	Coyuntura	Provincial	Mensual	Mala	Si	3	3	3	0	1,8	Bueno
Salario promedio mensual de los trabajadores registrados en Supermercados (5112 CIIU Revisión 3)	Indicador	Rentabilidad	Coyuntura	Provincial	Mensual	Buena	Si	3	3	3	2	2,6	Muy Bueno
Incidencia de pobreza e indigencia en Gran Paraná y Concordia	Determinante	Nivel de Actividad	Coyuntura	Provincial	Semestral	Buena	Si	3	3	1	2	2,4	Muy Bueno
Principales tasas del mercado laboral en Gran Paraná y Concordia	Determinante	Nivel de Actividad	Coyuntura	Provincial	Trimestral	Buena	Si	3	3	2	2	2,5	Muy Bueno
Evolución del empleo registrado en Comercio, restaurantes y hoteles en el Gran Paraná (Encuesta de Indicadores Laborales)	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura	Provincial	Trimestral	Buena	Si	3	3	2	2	2,5	Muy Bueno
Asalariados registrados en Supermercados (5211 CIIU 3)	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura	Provincial	Trimestral	Regular	Si	3	3	2	1	2,1	Muy Bueno

Notas:

(*) A T: Ajuste Temporal

(**) A G: Ajuste Geográfico

(***) P: Periodicidad

(****) D: Disponibilidad

(*****) D C: Dimensión Cuantitativa

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 53: Listado completo de variables para el análisis sectorial: comercio-comercio Electrónico.

Detalle	Tipo de variable	Incidencia / Referencia	AT(*)	AG(**)	P(***)	D(****)	DC (*****)	Ajuste AT	Ajuste AG	Ajuste P	Ajuste D	Ajuste Global	Fuente	
COMERCIO AL POR MAYOR Y/O EN COMISIÓN O CONSIGNACIÓN, EXCEPTO EL COMERCIO DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS														
Facturación Comercio Electrónico	Estimador	Nivel de Actividad	Coyuntura	Regional	Anual	Muy Buena	si	3	1	0	3	2	Bueno	CACE
Cantidad de Órdenes de Compra Comercio Electrónico	Estimador	Nivel de actividad	Coyuntura	Nacional	Anual	Muy Buena	si	3	0	0	3	2	Bueno	CACE
Valor Agregado Bruto Provincial a precios constantes	Determinante	Nivel de Actividad	Coyuntura	Provincial	Anual	Mala	si	3	3	0	0	2	Bueno	DGEC
Valor Agregado Bruto sectorial (actividad G) a precios básicos constantes	Determinante	Nivel de Actividad	Coyuntura	Provincial	Anual	Mala	si	3	3	0	0	2	Bueno	DGEC
Tarjeta de crédito/débito por habitante	Determinante	Nivel de Actividad	Mediano Plazo	Nacional	Trimestral	Muy Buena	si	0	0	2	3	1	Regular	Construccion en base a datos BCRA.
Acceso a internet fijo	Determinante	Nivel de conectividad	Mediano Plazo	Provincial	Trimestral	Muy Buena	si	0	3	2	3	3	Muy Bueno	Construccion en base a datos INDEC.
Acceso a internet móvil	Determinante	Nivel de conectividad	Mediano Plazo	Provincial	Trimestral	Muy Buena	si	0	3	2	3	3	Muy Bueno	Construccion en base a datos INDEC.
Densidad de población	Determinante	Nivel de Actividad	Mediano Plazo	Provincial	Anual	Buena	si	0	3	0	2	2	Muy Bueno	Ministerio de Economía, Hacienda y Finanzas.

Notas:

(*) A T: Ajuste Temporal

(**) A G: Ajuste Geográfico

(***) P: Periodicidad

(****) D: Disponibilidad

(***** D C: Dimensión Cuantitativa

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 54. Listado completo de variables para el análisis sectorial: Servicios financieros

Detalle	Tipo de variable	Incidencia / Referencia	A T (*)	A G (**)	P (***)	D (****)	D C (*****)	Ajuste AT	Ajuste AG	Ajuste P	Ajuste D	Ajuste Global	Fuentes
Intermediación de la banca central													
Otros tipos de intermediación financiera													
Servicios de la banca minorista													
Valor Agregado Bruto de Intermediación financiera y otros servicios financieros a precios básicos constantes	Estimación	Nivel de Actividad	Coyuntura	Nacional	Trimestral	Muy Buena	Si	3	0	2	3	2	Bueno INDEC
Índice de volumen físico de Intermediación financiera y otros servicios financieros	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura	Nacional	Trimestral	Muy Buena	Si	3	0	2	3	2	Bueno INDEC
Índice de precios implícitos de Intermediación financiera y otros servicios financieros	Indicador	Ingresos	Coyuntura	Nacional	Trimestral	Muy Buena	Si	3	0	2	3	2	Bueno INDEC
Estimador Mensual de Actividad Económica de Intermediación financiera (EMAE)	Estimación	Nivel de Actividad	Coyuntura	Nacional	Mensual	Muy Buena	Si	3	0	3	3	2	Bueno INDEC
Valor Agregado Bruto de Intermediación financiera a precios básicos constantes en Entre Ríos	Estimación	Nivel de Actividad	Coyuntura	Provincial	Anual	Mala	Si	3	3	1	0	2	Bueno DGEyC
Préstamos al SPNF por habitante	Determinante	Nivel de Actividad	Coyuntura	Provincial	Trimestral	Muy Buena	Si	3	3	2	3	3	Muy Bueno BCRA
Depósitos del SPNF por habitante	Determinante	Nivel de Actividad	Coyuntura	Provincial	Trimestral	Muy Buena	Si	3	3	2	3	3	Muy Bueno BCRA
Nivel de profundidad financiera	Estimación	Nivel de Actividad	Mediano Plazo	Provincial	Anual	Regular	Si	0	3	1	1	2	Bueno Elaboración propia
Asalariados registrados del sector privado de Intermediación financiera	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura	Provincial	Trimestral	Regular	Si	3	3	2	1	2	Muy Bueno OEDE

Evolución del empleo registrado en Servicios financieros en el Gran Paraná (EIL)	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura	Paraná	Trimestral	Buena	Si	3	0	2	2	1	Regular	Min de Producción y Trabajo
Filiales y otras dependencias bancarias c/100.000 habitantes	Indicador	Nivel de Actividad	Mediano Plazo	Localidades	Anual	Regular	Si	0	2	1	1	1	Regular	BCRA
Filiales y otras dependencias bancarias c/10.000 km2	Indicador	Nivel de Actividad	Mediano Plazo	Localidades	Anual	Regular	Si	0	2	1	1	1	Regular	BCRA
Cajeros automáticos c/100.000 habitantes	Indicador	Nivel de Actividad	Mediano Plazo	Localidades	Anual	Regular	Si	0	2	1	1	1	Regular	BCRA
Cajeros automáticos c/10.000 km2	Indicador	Nivel de Actividad	Mediano Plazo	Localidades	Anual	Regular	Si	0	2	1	1	1	Regular	BCRA

Notas:

(*) A T: Ajuste Temporal

(**) A G: Ajuste Geográfico

(***) P: Periodicidad

(****) D: Disponibilidad

(*****) D C: Dimensión Cuantitativa

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 55. Listado completo de variables para el análisis sectorial: Servicios inmobiliarios.

Detalle	Tipo de variable	Incidencia / Referencia	A T (*)	A G (**)	P (***)	D (****)	D C (*****)	Ajuste AT	Ajuste AG	Ajuste P	Ajuste D	Ajuste Global	Fuentes	
Servicios inmobiliarios realizados por cuenta propia, con bienes propios o arrendados														
Servicios inmobiliarios realizados a cambio de un retribución o por contrata														
Ambos														
Valor Agregado Bruto de Servicios inmobiliarios con bienes propios y arrendados a precios básicos constantes	Estimación	Nivel de Actividad	Coyuntura	Nacional	Trimestral	Muy Buena	Si	3	0	2	3	1,7	Bueno	INDEC
Índice de volumen físico de Servicios inmobiliarios con bienes propios y arrendados	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura	Nacional	Trimestral	Muy Buena	Si	3	0	2	3	1,7	Bueno	INDEC
Índice de precios implícitos de Servicios inmobiliarios con bienes propios y arrendados	Indicador	Ingresos	Coyuntura	Nacional	Trimestral	Muy Buena	Si	3	0	2	3	1,7	Bueno	INDEC
Estimador Mensual de Actividad Económica de Actividades Inmobiliarias, empresariales y de alquiler (EMAE)	Estimación	Nivel de Actividad	Coyuntura	Nacional	Mensual	Muy Buena	Si	3	0	3	3	1,8	Bueno	INDEC
Valor Agregado Bruto de Actividades Inmobiliarias, empresariales y de alquiler a precios básicos constantes en Entre Ríos	Estimación	Nivel de Actividad	Coyuntura	Provincial	Anual	Mala	Si	3	3	1	0	1,6	Bueno	DGEyC
Asalariados registrados del sector privado de Servicios inmobiliarios con bienes propios y arrendados	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura	Provincial	Trimestral	Regular	Si	3	3	2	1	2,1	Muy Bueno	OEDE
Cotización del dólar estadounidense	Determinante	Nivel de Actividad	Coyuntura	Nacional	Diario	Muy buena	Si	3	0	0	3	1,5	Bueno	BCRA
Viviendas particulares														
Obligaciones de Sellos Subtipo 0035 - Actos y Contratos en General -con Garantía, Fianza o Aval	Indicador	Nivel de actividad	Coyuntura	Localidad	Mensual	Buena	Si	3	2	3	2	2,2	Muy Bueno	ATER

Cantidad de partidas inmobiliarias en la provincia.	Determinante	Nivel de actividad	Mediano Plazo	Provincial	Anual	Buena	Si	0	3	1	2	2,1	Muy Bueno	ATER
Cantidad de titulares de viviendas en la provincia.	Determinante	Nivel de actividad	Mediano Plazo	Provincial	Anual	Buena	Si	0	3	1	2	2,1	Muy Bueno	ATER
Índice de Precios al Consumidor. Región Pampeana. División Vivienda, agua, electricidad, gas y otros combustibles	Indicador	Rentabilidad	Coyuntura	Regional	INDEC	Muy Buena	Si	3	1	0	3	1,9	Bueno	INDEC
Valor estimado de viviendas tipo en la provincia de Entre Ríos	Indicador	Rentabilidad	Coyuntura	Provincial	Mensual	Buena	Si	3	3	3	2	2,6	Muy Bueno	Colegio de arquitectos ER
Cantidad de viviendas en la provincia e inquilinos (dato censal).	Determinante	Nivel de actividad	Mediano Plazo	Provincial	Anual (c/10 años)	Mala	No	0	3	0	0	0	Malo	INDEC
Cantidad de inquilinos en la provincia (EAHU)	Estimación	Nivel de Actividad	Coyuntura	Provincial	Anual	Mala	Si	3	3	1	0	1,6	Bueno	INDEC
Permisos de Edificación para construcciones nuevas. Municipios de Paraná y Concordia.	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura	Localidad	Mensual	Mala	Si	3	2	3	0	1,4	Regular	DGEyC
Índice de variación salarial	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura	Nacional	INDEC	Buena	Si	3	0	0	2	1,1	Regular	INDEC
Ingreso per cápita de los aglomerados Paraná y Concordia-EPH	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura	Localidad	INDEC	Regular	Si	3	2	0	1	1,5	Bueno	INDEC
Arrendamientos rurales y aparcerías														
Obligaciones de Sellos Subtipo 0040 - Contrato, Locación o Sublocación de Arrendamientos Agrícola-Ganaderos	Indicador	Nivel de actividad	Coyuntura	Localidad	Mensual	Buena	Si	3	2	3	2	2,2	Muy Bueno	ATER
Valor Agregado Bruto de Cultivos agrícolas y cría de ganado a precios básicos constantes	Estimación	Nivel de Actividad	Coyuntura	Nacional	Trimestral	Muy Buena	Si	3	0	2	3	1,7	Bueno	INDEC
Índice de volumen físico de Cultivos agrícolas y cría de ganado	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura	Nacional	Trimestral	Muy Buena	Si	3	0	2	3	1,7	Bueno	INDEC

Índice de precios implícitos de Cultivos agrícolas y cría de ganado	Indicador	Ingresos	Coyuntura	Nacional	Trimestral	Muy Buena	Si	3	0	2	3	1,7	Bueno	INDEC
Valor Agregado Bruto de Agricultura, ganadería, caza y silvicultura a precios básicos constantes en Entre Ríos	Estimación	Nivel de Actividad	Coyuntura	Provincial	Anual	Mala	Si	3	3	1	0	1,6	Bueno	DGEyC
Evolución en la cantidad de arrendamientos y aparcerías, según CNAs	Determinante	Nivel de actividad	Mediano plazo	Provincial	Anual (c/10 años)	Mala	No	0	3	0	0	0	Malo	INDEC
Superficie sembrada por cultivo y campaña	Determinante	Nivel de Actividad	Coyuntura	Provincial	Campaña	Regular	No	3	3	1	1	0	Malo	Sec. Agroindustria de la Nación
Animales destinados a faena (bovino, ovino, porcino y aves)	Determinante	Nivel de Actividad	Coyuntura	Provincial	Mensual	Mala	Si	3	3	3	0	1,8	Bueno	DGEyC
Existencia de animales por departamento	Determinante	Nivel de Actividad	Coyuntura	Provincial	Anual	Buena	No	3	3	1	2	0	Malo	DGEyC

Notas:

(*) A T: Ajuste Temporal

(**) A G: Ajuste Geográfico

(***) P: Periodicidad

(****) D: Disponibilidad

(*****) D C: Dimensión Cuantitativa

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 56: Listado completo de variables para el análisis sectorial: Servicios de Salud...

Detalle	Tipo de variable	Incidencia / Referencia	AT(*)	AG(**)	P(***)	D(****)	DC(*****)	Ajuste AT	Ajuste AG	Ajuste P	Ajuste D	Ajuste Global		Fuente
Servicios de atención a la salud humana														
Cantidad de establecimientos privados con internación	Estimación	Nivel de actividad	Mediano plazo	Provincia I	Registro de stock que se actualiza permanentemente	Muy Buena	Si	0	3	0	3	2,4	Muy Bueno	SISA
Cantidad de establecimientos privados sin internación	Estimación	Nivel de actividad	Mediano plazo	Provincia I	Registro de stock que se actualiza permanentemente	Muy Buena	Si	0	3	0	3	2,4	Muy Bueno	SISA
Cantidad de empresas privadas pertenecientes al sector	Estimación	Nivel de actividad	Mediano plazo	Provincia I	Anual	Buena	Si	0	3	0	2	2	Muy Bueno	OEDE
Cantidad de habitantes con cobertura de salud	Determinante	Nivel de actividad	Mediano plazo	Provincia I	Cada 10 años	Mala	Si	0	3	0	0	1,2	Regular	INDEC
Cantidad de habitantes por tipo de cobertura de salud	Determinante	Nivel de actividad	Mediano plazo	Provincia I	Cada 10 años	Mala	Si	0	3	0	0	1,2	Regular	INDEC
Cantidad de habitantes por tipo de cobertura	Determinante	Nivel de actividad	Mediano plazo	Provincia I	Trimestral	Buena	Si	0	3	2	2	2,2	Muy Bueno	INDEC
Gasto en el sistema de salud de los hogares	Determinante	Nivel de actividad	Mediano plazo	Provincia I	Cada 10 años	Buena	Si	0	3	0	2	2	Muy Bueno	INDEC
Empleo asalariado registrado en el sector privado de salud	Indicador	Nivel de actividad	Coyuntura	Provincia I	Trimestral	Buena	Si	3	3	2	2	2,5	Muy Bueno	OEDE
Remuneraciones promedio de trabajadores registrados en el sector	Indicador	Rentabilidad	Coyuntura	Provincia I	Mensual	Buena	Si	3	3	3	2	2,6	Muy Bueno	OEDE
Demanda potencial por departamento según cantidad de población	Indicador	Nivel de actividad	Mediano plazo	Provincia I	Anual	Mala	Si	0	3	0	0	1,2	Regular	INDEC
Valor agregado bruto sectorial (Actividad N) a precios básicos constantes	Estimación	Nivel de actividad	Coyuntura	Provincia I	Anual	Mala	Si	3	3	0	0	1,5	Bueno	DGEyC

Índice de precios al consumidor Región Pampeana división salud	Indicador	Ingresos y rentabilidad	Coyuntura	Regional	Mensual	Muy Buena	Si	3	1	3	3	2,2	Muy Bueno	INDEC
Nivel de Desempleo	Indicador	Nivel de actividad	Coyuntura	Provincial	Trimestral	Buena	Si	3	3	2	2	2,5	Muy Bueno	INDEC
Valor agregado bruto sectorial (Actividad N) a precios básicos constantes	Estimación	Nivel de actividad	Coyuntura	Nacional	Trimestral	Muy Buena	Si	3	0	2	3	1,7	Bueno	Indec
Costo de los insumos médicos de los prestadores privados	Indicador	Rentabilidad	Coyuntura	General	Trimestral	Buena	Si	3	2	2	2	2,1	Muy Bueno	Adecra+Cedim
Costos laborales de los prestadores médicos privados	Indicador	Rentabilidad	Coyuntura	Nacional	Trimestral	Buena	Si	3	0	2	2	1,3	Regular	Adecra+Cedim
Costo de servicios públicos de los prestadores médicos privados	Indicador	Rentabilidad	Coyuntura	Nacional	Trimestral	Buena	Si	3	0	2	2	1,3	Regular	Adecra+Cedim
Cotización del dólar estadounidense	Determinante	Rentabilidad	Coyuntura	Nacional	Diaria	Muy buena	Si	3	0	3	3	1,8	Bueno	BCRA

Notas:

(*) A T: Ajuste Temporal

(**) A G: Ajuste Geográfico

(***) P: Periodicidad

(****) D: Disponibilidad

(*****) D C: Dimensión Cuantitativa

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 57. Listado completo de variables para el análisis sectorial: Turismo

Detalle	Tipo de variable	Incidencia / Referencia	A T (*)	A G (**)	P (***)	D (****)	D C (*****)	Ajuste AT	Ajuste AG	Ajuste P	Ajuste D	Ajuste Global	Fuentes	
Servicios de alojamiento excepto camping														
Servicios de alojamiento por hora														
Servicios de alojamiento en hoteles, pensiones y similares, excepto por hora														
Valor Agregado Bruto de Hoteles, campamentos y otros tipos de hospedaje temporal a precios básicos constantes	Estimación	Nivel de Actividad	Coyuntura	Nacional	Trimestral	Muy Buena	Si	3	0	2	3	1,7	Bueno	INDEC
Índice de volumen físico de Hoteles, campamentos y otros tipos de hospedaje temporal	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura	Nacional	Trimestral	Muy Buena	Si	3	0	2	3	1,7	Bueno	INDEC
Índice de precios implícitos de Hoteles, campamentos y otros tipos de hospedaje temporal	Indicador	Ingresos	Coyuntura	Nacional	Trimestral	Muy Buena	Si	3	0	2	3	1,7	Bueno	INDEC
Estimador Mensual de Actividad Económica en Hoteles y Restaurantes (EMAE)	Estimación	Nivel de Actividad	Coyuntura	Nacional	Mensual	Muy Buena	Si	3	0	3	3	1,8	Bueno	INDEC
Índice de Precios al Consumidor Región Pampeana, división Restaurantes y hoteles	Indicador	Rentabilidad	Coyuntura	Regional	INDEC	Muy Buena	Si	3	1	0	3	1,9	Bueno	INDEC
Valor Agregado Bruto de Hoteles y Restaurantes a precios básicos constantes en Entre Ríos	Estimación	Nivel de Actividad	Coyuntura	Provincial	Anual	Mala	Si	3	3	1	0	1,6	Bueno	DGEyC
Habitaciones o unidades ocupadas en Paraná y Gualeguaychú	Determinante	Nivel de actividad	Coyuntura	Localidad	Mensual	Buena	Si	3	2	3	2	2,2	Muy Bueno	INDEC
Plazas ocupadas en Paraná y Gualeguaychú	Determinante	Nivel de actividad	Coyuntura	Localidad	Mensual	Buena	Si	3	2	3	2	2,2	Muy Bueno	INDEC
Tasa de ocupación de las habitaciones o unidades en Paraná y Gualeguaychú	Determinante	Nivel de actividad	Coyuntura	Localidad	Mensual	Buena	Si	3	2	3	2	2,2	Muy Bueno	INDEC
Tasa de ocupación de plazas Paraná y Gualeguaychú	Determinante	Nivel de actividad	Coyuntura	Localidad	Mensual	Buena	Si	3	2	3	2	2,2	Muy Bueno	INDEC

Total de viajeros hospedados en Paraná y Gualeguaychú	Determinante	Nivel de actividad	Coyuntura	Localidad	Mensual	Buena	Si	3	2	3	2	2,2	Muy Bueno	INDEC
Duración de estadía promedio de los turistas en Paraná y Gualeguaychú	Determinante	Nivel de actividad	Coyuntura	Localidad	Mensual	Buena	Si	3	2	3	2	2,2	Muy Bueno	INDEC
Pernotaciones en establecimientos hoteleros en Paraná y Gualeguaychú	Determinante	Nivel de actividad	Coyuntura	Localidad	Mensual	Buena	Si	3	2	3	2	2,2	Muy Bueno	INDEC
Cantidad de establecimientos homologados en la provincia de Entre Ríos	Estimación	Empresas	Mediano plazo	Provincial	Anual	Regular	Si	0	3	1	1	1,7	Bueno	DGEyC
Asalariados registrados del sector privado de servicios vinculados al turismo	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura	Provincial	Trimestral	Regular	Si	3	3	2	1	2,1	Muy Bueno	OEDE
Cotización del dólar estadounidense	Determinante	Nivel de Actividad	Coyuntura	Nacional	Diario	Muy buena	Si	3	0	0	3	1,5	Bueno	BCRA
Cantidad de visitantes a termas	Determinante	Nivel de actividad	Coyuntura	Provincial	Mensual	Regular	Si	3	3	3	1	2,2	Muy Bueno	DGEyC
Gasto diario promedio turistas	Determinante	Rentabilidad	Mediano plazo	Nacional	Trimestral	Regular	Si	0	0	2	1	0,6	Malo	EVyTH
Evolución del empleo registrado en Comercio, restaurantes y hoteles en Gran Paraná (EIL)	Indicador	Nivel de Actividad	Coyuntura	Paraná	Trimestral	Buena	Si	3	0	2	2	1,3	Regular	Min Producción y Trabajo
Índice de variación salarial	Determinante	Nivel de Actividad	Coyuntura	Nacional	Mensual	Buena	Si	3	0	0	2	1,4	Regular	INDEC
Ingreso per cápita de los aglomerados Paraná y Concordia-EPH	Determinante	Nivel de Actividad	Coyuntura	Paraná y Concordia	Trimestral	Regular	Si	3	0	0	1	0,9	Malo	INDEC
Ingresos vehiculares a la provincia y recaudación peajes	Determinante	Nivel de actividad	Coyuntura	Paraná	Mensual	Mala	Si	3	0	3	0	0,6	Malo	DGEyC

Notas:

(*) A T: Ajuste Temporal

(**) A G: Ajuste Geográfico

(***) P: Periodicidad

(****) D: Disponibilidad

(*****) D C: Dimensión Cuantitativa

Fuente: Elaboración propia.