



Mercados, precios y abastecimiento en la historia económica latinoamericana.

Casos argentinos de fines del siglo XIX a mediados del siglo XX

CUYONOMICS INVESTIGACIONES EN ECONOMÍA REGIONAL

Facultad de Ciencias Económicas
Universidad Nacional de Cuyo
Centro Universitario
M5502JMA. Mendoza, Argentina
+54 261 4135000

ISSN 2591-555X
Publicación bianual
junio y diciembre

Las opiniones expresadas en los artículos
son las de sus respectivos autores y no
reflejan necesariamente los puntos de vista
de la Facultad de Ciencias Económicas de la
Universidad Nacional de Cuyo.

Año 10, número 17
Septiembre de 2026

AUTORIDADES

Rectora Lic. Esp. Adriana GARCÍA
Vicerrector Dra. Ana SISTI

Decano Cont. Miguel GONZÁLEZ GAVIOLA
Vicedecano Mgter. Patricia PUEBLA

Secretaria Académica

Cont. Carla BELLOTTI

Secretaria de Administración y Finanzas

Cont. Estefanía VILLARRUEL

Secretaria de Bienestar

Cont. Laura Cecilia MARINELLI

Secretario de Extensión

y Relaciones Institucionales

Lic. Pablo ANTOLÍN JOFRÉ

Secretario de Posgrado, Investigación e Internacioliación

Dr. Carlos Diego MARTÍNEZ CINCA

Cuyonomics. Investigaciones en Economía Regional es una revista científica editada en soporte digital por la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Cuyo, fundada en 2017, y publica dos números al año (junio y diciembre). Su campo de interés se inscribe en los estudios económicos regionales —en sus diversos aspectos— con una perspectiva internacional, focalizados en sectores, mercados o empresas.

A través de distintas secciones (Dossier, Artículos de tema libre, Notas críticas de libros y Reseñas de tesis de doctorado y maestría) busca contribuir a la producción de conocimientos teóricos y aplicados para reflejar los avances de la disciplina. En este sentido, incluye trabajos inéditos y originales, en español, inglés y portugués. El proceso de evaluación contempla la revisión por pares expertos, externos a la Institución y a los comités Editorial y Científico.

La Revista cuenta con un Consejo Editorial formado por un Equipo Editor (Editor General, dos Editores Asociados y Asistente Editorial); un Comité Editorial integrado por académicos de instituciones nacionales y extranjeras, en calidad de consultores internos; un Comité Científico formado por académicos de instituciones nacionales y extranjeras de reconocida trayectoria en la investigación, en calidad de consultores externos, y un Equipo de Soporte Técnico, compuesto por técnicos y profesionales en gestión administrativa, informática, letras e idiomas.

El proceso editorial se desarrolla mediante la utilización del software de acceso abierto Open Journal Systems (OJS). Los contenidos de la revista se encuentran bajo la Licencia Creative Commons by-nc-sa. Entre sus objetivos, esta publicación aspira a incorporarse a Índices basados en criterios de calidad editorial y de contenido a fin de lograr su visibilidad y difusión en la comunidad científica internacional.

Sitio web

<http://revistas.uncu.edu.ar/ojs3/index.php/cuyonomics>

Correo electrónico

cuyonomics@fce.uncu.edu.ar

CONSEJO EDITORIAL

Equipo editor

Editora General

PASTERIS, Elizabeth. *Universidad Nacional de Cuyo.*
Economía Regional y Organización Industrial.

Editora Asociada

FARRERAS, Verónica. *Universidad Nacional de Cuyo,*
CONICET. Economía Ambiental.

Editor Asociado

MAHNIC, Pablo. *Universidad Nacional de Cuyo.*
Economía Matemática y Econometría

Editora Asociada

OLGUÍN, Patricia. *Universidad Nacional de Cuyo,*
CONICET. Historia Económica.

Asistente Editorial

PUEBLA, Patricia. *Universidad Nacional de Cuyo.*
Gestión de la Innovación.

Comité editorial

BELINI, Claudio. *Universidad de Buenos Aires,*
CONICET. Historia Económica y de las Políticas
Económicas.

BERTAGNA, Federica. *Universidad de Verona.*
Historia Económica Latinoamericana.

CARDONE RIPORELLA, Clara. *Universidad Pablo*
de Olavide. Economía Financiera y Contabilidad.

CURIEL GUTIÉRREZ, Carlos. *Universidad de*
Guadalajara. Desarrollo económico.

DIBLASI, Ángela. *Universidad Nacional de Cuyo.*
Estadística.

FARRÉ, Daniel. *Universidad de Buenos Aires.* Costos
y Gestión.

FERREIRA LOPES, Santos David. *Universidad*
Estadual Paulista «Júlio de Mesquita Filho»
(UNESP), Brasil. Economía de la Innovación.

GONZÁLEZ, Germán. *Universidad Nacional*
del Sur, CONICET. Integración Económica
Latinoamericana.

LEIVA, Ricardo. *Universidad Nacional de Cuyo.*
Estadística.

LLADOS MASLLORENS, Josep. *Universidad de*
Barcelona. Economía internacional, Geografía
Económica e Innovación Empresarial.

LLUCH, Andrea. *Universidad Nacional de La Pampa,*
CONICET. Historia de Empresas.

LÓPEZ, Andrés. *Universidad de Buenos Aires,*
CONICET. Política Económica.

ROSALES, Osvaldo. *Universidad Nacional de Chile.*
Comercio Internacional e Integración Regional.

Comité científico

CARTIER, Enrique. *Universidad de Buenos Aires.*
Universidad Nacional de Luján. Costos y Gestión.

COLOMA, Germán. *Universidad del Centro*
de Estudios Macroeconómicos de Argentina
(UCEMA). Organización Industrial.

COLOMÉ, Rinaldo. *Universidad Nacional de Córdoba.*
Economía de la Regulación y Economía Agraria

QUELLA-ISLA, Nuria. *Stony Brook University, New*
York. Desarrollo y Crecimiento económico,
Economía Ecológica.

RODRIGUES SOARES, Paulo Roberto. *Universidad*
Federal de Rio Grande do Sul. Geografía
Económica.

TUGORES, Juan. *Universidad de Barcelona.* Economía
Internacional.

YARDÍN, Amaro. *Universidad Nacional del Litoral.*
Costos y Gestión.

Soporte técnico

Asistente técnico: **Leandro E. Amarfil Brückner**

Diseño: **Daniel Aranda**

Correctores de estilo en español: **Gonzalo Córdoba**
Constanza Bonet

Asistentes editoriales: **Constanza Bonet,**
Orlando Gabriel Morales

Ilustración de portada: **Gabriel Fernández**

Difusión: Área de Comunicación FCE - **María**
Victoria Marinelli, Alejandro Benassai y Ignacio
Cabrero

ÍNDICE DE CONTENIDOS

6 DOSSIER

- 7 INTRODUCCIÓN: Mercados, precios y abastecimiento.
Problemas de la historia económica latinoamericana desde
casos argentinos (fines del siglo XIX-mediados del siglo XX)
Coordinadores: *Dres. Leonardo Ledesma y Carolina Román*

- 18 Magnitudes y determinantes de la integración del mercado
nacional argentino: una aproximación preliminar desde los
precios (1900–1945)
Emiliano Salas Arón

- 45 La composición comercial en el partido bonaerense de San
Vicente, 1881-1897
Miriam Noemí Vommaro

- 63 Seguridad alimentaria y mecanismos de control estatal en
el interior de Argentina en los años del intervencionismo
estatal, 1930-1953
Leonardo Ledesma

92 ARTÍCULOS TEMA LIBRE

- 93 Cooperativas de reciclado en la ciudad de Córdoba. Entre la
precariedad laboral y la transición hacia una gestión circular
e inclusiva
*Juan Gabriel Vélez, Carolina Orchansky, Sofía Dolores González y
Cecilia Magnanoz*

- 118 La evolución del régimen fiscal en el sector petrolero en
Argentina a partir del desarrollo de Vaca Muerta (2012-2024)
Gustavo García Zanotti

DOSSIER

DOSSIER

Mercados, precios y abastecimiento en la historia económica latinoamericana. Casos argentinos de fines del siglo XIX a mediados del siglo XX

Markets, Prices, and Supply in Latin American Economic History. Argentine Case Studies from Late 19th Century to Mid-20th Century.

Leonardo Ledesma

Universidad Nacional de La Pampa
leonardledesma@humanas.unlpam.edu.ar

Carolina Román

Universidad de la República, Uruguay
Carolina.roman@fcea.edu.uy



URL de la revista: revistas.uncu.edu.ar/ojs3/index.php/cuyonomics
ISSN 2591-555X
Esta obra es distribuida bajo una Licencia Creative Commons
Atribución No Comercial – Compartir Igual 4.0 Internacional

En las últimas décadas, la historia económica y social de América Latina ha vuelto a interesarse por un conjunto de problemas que durante mucho tiempo ocuparon un lugar secundario en la disciplina: el funcionamiento de los mercados, la formación de los precios, la circulación de los bienes, el abastecimiento alimentario y las condiciones materiales de vida de la población. Ese retorno supuso nuevas aproximaciones a partir del cruce entre la historia económica, la historia social y la historia cultural, atento tanto a las magnitudes agregadas como a las prácticas, los actores y las instituciones que hacían posible que un bien llegara del productor al consumidor (Bauer, 2001; Remedi, 2006; Trentmann, 2016). Los tres trabajos reunidos en este *dossier* se inscriben en esa confluencia. Aunque abordan escalas, períodos y fuentes distintas, comparten una pregunta de fondo por los mecanismos concretos —económicos, comerciales e institucionales— que organizaron la producción, la circulación y el consumo de bienes básicos en la Argentina entre las últimas décadas del siglo XIX y mediados del siglo XX.

Esa agenda no surgió en el vacío. Fue construida por la historiografía latinoamericana desde tradiciones diversas, con puntos de partida que fueron de la reconstrucción de series cuantitativas al análisis de las prácticas de consumo, y con un interés compartido por las condiciones materiales de la población y de los sectores populares en particular. El recorrido que sigue reconstruye resumidamente ese itinerario a partir de cuatro miradas, que también organizan los aportes de este *dossier*: la formación de los precios y la integración de los mercados; el comercio y la circulación de los bienes; la alimentación, el abasto y la intervención estatal; y el consumo, los niveles de vida y la desigualdad. La primera de esas aproximaciones, la de los precios, es quizás la que cuenta con la trayectoria más larga.

En efecto, el análisis de precios en América Latina encontró en el mundo colonial uno de sus campos de mayor desarrollo. Los estudios pioneros sobre la producción agraria y los precios en Potosí y Charcas mostraron cómo las series de valores podían iluminar el funcionamiento de los mercados, los ciclos productivos y las relaciones entre regiones (Tandeter y Wachtel, 1983); el volumen coordinado por Johnson y Tandeter (1990) proyectó esa agenda al conjunto del período tardocolonial. Para la Argentina de los siglos XIX y XX, el estudio sistemático de precios, salarios y crecimiento tuvo un punto de partida en Cortés Conde (1979), en diálogo con las lecturas clásicas sobre las etapas del desarrollo económico argentino (Di Tella y Zymelman, 1962; Ferrer, 1963) y con las síntesis posteriores que reconstruyeron la formación del

mercado interno y la tensión estructural entre la economía pampeana exportadora y las economías regionales del interior (Gerchunoff y Llach, 1998; Hora, 2010).

Reconstruir series de precios a escala regional permite medir el grado de integración o fragmentación del espacio económico nacional y observar cómo se articulaban —o no— mercados que operaban a ritmos y distancias muy diversas. Este tipo de aproximación entronca con la literatura internacional sobre integración de mercados de bienes y convergencia de precios (O'Rourke y Williamson, 1999; Federico, 2012), aunque adquiere en el caso argentino un sentido particular, ligado al problema clásico de la desigual incorporación de las distintas regiones al orden económico surgido tras 1880 (Balán, 1978). En ese proceso, la expansión de la red ferroviaria desde las últimas décadas del siglo XIX operó como el principal factor de articulación del espacio económico, al reducir los costos de transporte y acercar los mercados regionales al litoral portuario (Cortés Conde, 1979; Hora, 2010). Ese efecto fue objeto de mediciones específicas para el caso argentino, que estimaron la incidencia del ferrocarril sobre la convergencia de los precios regionales (Correa Deza y Nicolini, 2014).

Una segunda línea de indagación se ocupa del comercio y de la circulación de los bienes a ras del suelo. La historiografía rioplatense renovó profundamente el estudio del intercambio desde la historia agraria y la microhistoria, con atención a los espacios comerciales concretos —pulperías, tiendas rurales, casas de negocios minoristas— como nodos donde se anudaban la producción local, el consumo cotidiano y la conexión con los mercados de larga distancia (Gelman, 1996; Garavaglia, 1999; Mayo, 2000; Lluch, 2004). El análisis de la composición del comercio local, esto es, qué se vendía, qué se importaba y qué se producía en el propio ámbito, abre una vía para reconstruir patrones de consumo, el alcance de los mercados externos (Fernández y Lluch, 2008) y la densidad de las redes mercantiles en el mundo rural y semiurbano. Así lo mostraron los estudios sobre los almacenes de ramos generales, los intermediarios y las marcas comerciales que difundieron nuevos bienes de consumo en el mundo rural, junto con los balances historiográficos sobre actores, prácticas y regulaciones del comercio y la comercialización en la Argentina (Lluch, 2013; 2015; 2017).

Estas preguntas dialogan con la historia de la cultura material y de los bienes importados en América Latina, que mostró cómo las mercancías foráneas reorganizaban jerarquías sociales, gustos y prácticas (Orlove, 1997; Bauer, 2001), y con la perspectiva de las cadenas de mercancías (*commodity chains*), que sigue a los bienes básicos desde la producción hasta el consumo a lo largo de la economía-mundo (Lluch, 2006; Marichal et al., 2006). También se apoyan en los estudios sobre el comercio interregional del siglo XIX, que revelaron la complejidad de los circuitos mercantiles previos y contemporáneos a la consolidación del Estado nacional (Schmit, 2004).

La historia de la alimentación registró un desarrollo sostenido en los últimos años. En la Argentina, ese recorrido reconoce un antecedente en la obra de Aníbal

Arcondo (2002), primera reconstrucción de conjunto de la alimentación argentina desde los orígenes coloniales hasta comienzos del siglo XX, que colocó en el centro la relación entre disponibilidad de alimentos, precios, hábitos de consumo y transformaciones productivas. Sobre esa base, los trabajos posteriores acerca del consumo alimentario en la Argentina en modernización mostraron cómo la mesa operaba a modo de observatorio de las transformaciones sociales, las jerarquías, las identidades y los procesos de urbanización y afrancesamiento del gusto, sensibles incluso a coyunturas externas como la Primera Guerra Mundial (Remedi, 2003; 2006; 2017; Ledesma, 2026; López, 2026). Otras investigaciones vincularon la comida con el género, la domesticidad y la conformación de una cultura culinaria nacional (Pite, 2013). El patrón de referencia europeo, sin embargo, no agotó el repertorio: desde la década de 1920, la gravitación de los productos, las técnicas de comercialización y los modelos de consumo estadounidenses desplazaron el eje del afrancesamiento hacia una americanización del consumo que se disputó en el propio mercado argentino (Rocchi, 2014).

El abasto urbano fue abordado desde la larga duración a partir de una institución central y persistente: los mercados municipales, espacios donde se anudaron la circulación de alimentos, la regulación estatal local y las prácticas cotidianas de consumo (Ledesma, 2023). Un trabajo reciente reconstruyó esa historia para el norte argentino desde una mirada que cruza historia y antropología (Fandos, 2026). Dentro de esa historia del abasto, la cuestión de la carne ocupó un lugar central en la Argentina, en el punto donde se cruzaban el mercado interno, la economía exportadora y la intervención pública. La expansión ganadera y el papel de los frigoríficos reorganizaron la provisión urbana y las relaciones entre productores, intermediarios y consumidores (Sábato, 1989; Lluch, 2015), y durante la década de 1930 el conflicto en torno al comercio de carnes derivó en un entramado de comisiones y controles que colocó al abastecimiento en el centro del debate político (Palacio, 2011).

Desde la década de 1930 el Estado asumió un papel creciente en la regulación de la producción, el comercio y el abastecimiento: las juntas reguladoras, los controles de precios y los organismos de abastecimiento reconfiguraron las reglas del juego económico y colocaron la cuestión alimentaria en el centro de la política pública (Barsky y Gelman, 2001; Girbal-Blacha, 2003; Persello, 2006; Belini, 2009). En este marco, la seguridad alimentaria y el abastecimiento dejaron de ser un asunto mercantil para convertirse en objeto de intervención estatal (Remedi, 2007; Marichal, 2016; Buschini, 2022), un proceso que alcanzó su expresión más nítida durante el peronismo, cuando el consumo quedó politizado y anudado a las nociones de ciudadanía, bienestar y derechos sociales (Elena, 2011; Milanesio, 2014). El estudio de los mecanismos de control estatal en el interior del país permite articular la historia de la regulación económica con la materialidad cotidiana de la alimentación y con las desigualdades regionales que el intervencionismo buscaba morigerar, con resultados diversos.

Estas indagaciones dialogan con la historia del consumo. La historiografía internacional situó el surgimiento de una sociedad de consumo en la Inglaterra del siglo XVIII (McKendrick et al., 1982; De Vries, 2008) y ofreció más tarde síntesis de largo plazo (Trentmann, 2016). En la Argentina, el campo encontró un terreno fértil: la emergencia de una sociedad de consumo al calor de la industrialización y el auge exportador, con la expansión de la demanda, las batallas por el mercado, la publicidad y la construcción de la figura del consumidor (Rocchi, 1998; 1999; 2006; 2025; Salvatore, 2005; Scheinkman, 2018); la conformación de una cultura de consumo popular en los años peronistas (Elena, 2011; Milanesio, 2014); y la tecnificación del hogar junto con la transformación del consumo doméstico en la segunda mitad del siglo XX (Pérez, 2012). A ello se suman indagaciones sobre las relaciones entre consumo, identidad, distinción social y estilos de vida, desde los cambios en la vestimenta y las grandes tiendas del siglo XIX hasta las prácticas del período posterior (Hallstead-Dabove, 2008; Ledesma, 2025; López, 2026).

Estas preguntas se enlazan, a su vez, con la historia de los niveles de vida y de la desigualdad, que la historia antropométrica y los estudios de salarios reales revitalizaron en los últimos años (Salvatore et al., 2010), junto con los debates sobre la desigualdad de largo plazo en América Latina (Bértola y Ocampo, 2012; Williamson, 2015). Esa agenda forma parte de una renovación más amplia de la historia económica de la región (Bulmer-Thomas, 1994; Coatsworth y Taylor, 1998). En la Argentina, esta agenda dio lugar a una vertiente historiográfica activa, dedicada a reconstruir la distribución de la riqueza, los precios, los salarios reales y los niveles de vida en el largo plazo, con los aportes de Jorge Gelman y Daniel Santilli, Julio Djenderedjián, Juan Luis Martirén, Beatriz Bragoni y Patricia Olguín, Cecilia Lanata-Briones y Martín Cuesta, entre otros (Gelman y Santilli, 2006; Gelman, 2011; Santilli, 2024).

En síntesis, mercados, precios, abastecimiento y consumo constituyen distintas puertas de entrada a un mismo problema: las condiciones materiales de vida y las desigualdades que las atravesaban.

Los tres artículos que integran este *dossier* comparten ese programa, desde escalas, períodos y fuentes diferentes. Uno se sitúa en la escala del espacio económico nacional y sus regiones, con los precios como puerta de entrada; otro reconstruye el comercio a escala local, en un partido bonaerense a fines del siglo XIX; el tercero analiza el abastecimiento y los mecanismos de control estatal en el interior durante los años del intervencionismo. En conjunto cubren un arco que va desde la década de 1880 hasta comienzos de la de 1950 y ofrecen, desde la historia económica, una reconstrucción de los mecanismos que organizaron los mercados, la circulación y el aprovisionamiento de bienes básicos en la Argentina, así como de sus vínculos con las desigualdades regionales y con la presencia creciente del Estado. A continuación, presentamos cada uno de esos trabajos.

El artículo de Emiliano Salas Arón, “Magnitudes y determinantes de la integración del mercado nacional argentino. Una aproximación preliminar desde los precios (1900-1945)”, tiene como objetivo estudiar la conformación del mercado nacional argentino durante la primera mitad del siglo XX e identificar los factores que pudieron incidir en el avance o retroceso del proceso de integración. Con este fin, presenta un análisis de la convergencia de los precios regionales de tres productos relevantes en la canasta alimenticia familiar: el azúcar, el vino y la yerba mate. El autor realiza un importante esfuerzo de reconstrucción de información sobre los precios de estos productos para 19 ciudades provinciales en 1904, 1912, 1925, 1939 y 1945. A partir de estos datos, estudia la evolución de las brechas de precios y explora el efecto del costo del transporte, especialmente del ferrocarril; de la demanda regional, aproximada a través de los niveles de ingreso; y de la política fiscal, mediante aranceles y otros impuestos que afectaban los precios. Los resultados sugieren que el mercado nacional argentino se caracterizó, durante buena parte del período analizado, por un elevado grado de desintegración, tendencia que habría comenzado a revertirse recién hacia 1930. En esta dinámica, el desarrollo del transporte habría desempeñado un papel fundamental, mientras que los cambios en la política fiscal contribuyeron a reducir las brechas de precios. En cambio, el papel de la expansión de la demanda resulta menos claro, salvo en el caso del vino.

El artículo de Miriam Vommaro, “La composición comercial en el partido bonaerense de San Vicente, 1881-1897”, tiene como objetivo estudiar el papel de la comercialización en la expansión del consumo. Para ello, aborda como caso de estudio el partido de San Vicente, un área de temprana colonización que, a pesar de su fuerte carácter rural, se destacó por su centralidad en los circuitos de provisión de alimentos hacia el área metropolitana de Buenos Aires. Para analizar en profundidad el desarrollo comercial de esta localidad y contextualizarlo en el marco de la evolución de la provincia, la autora recurre como fuente primaria a la información publicada en el *Anuario de la Provincia de Buenos Aires* entre 1881 y 1897, a partir de la cual reconstruye la cantidad de comercios y los distintos rubros. Este minucioso esfuerzo de relevamiento le permite identificar una dinámica expansión de la actividad comercial durante el período, aunque a un ritmo menor que el registrado en el conjunto de la provincia de Buenos Aires. Destaca, además, la consolidación de la comercialización de productos alimentarios y, hacia 1890, una creciente diversificación de la oferta, vinculada, en parte, con la intensificación del proceso de urbanización.

El artículo de Leonardo Ledesma, “Seguridad alimentaria y mecanismos de control estatal en el interior de Argentina en los años del intervencionismo estatal, 1930-1953”, tiene como objetivo analizar el papel del Estado en el desarrollo de políticas alimentarias en el interior del país orientadas a garantizar a la población el acceso a una alimentación nutritiva. El trabajo adopta la noción de seguridad alimentaria como clave analítica y muestra cómo, a lo largo del período, esa noción

adquirió un sentido cada vez más comprensivo, que abarcó tanto el acceso a una provisión suficiente y estable de alimentos como su inocuidad—entendida como la responsabilidad estatal de asegurar a la población una provisión suficiente, estable e inocua de alimentos— como clave analítica para leer un conjunto de intervenciones que, en su época, no se pensaban todavía bajo ese rótulo. El estudio se centra en el período de expansión de la intervención estatal y de despliegue de políticas públicas regulatorias, entre 1930 y 1953. Para ello, recurre a fuentes documentales oficiales —como normas, informes y regulaciones—, a artículos de prensa y publicaciones periódicas. Estas fuentes le permiten reconstruir cómo el Estado conceptualizó los problemas vinculados con la seguridad alimentaria, así como las normas y políticas que implementó en el territorio. El análisis se organiza en torno a dos ámbitos de intervención estatal explícita: por un lado, la disponibilidad de productos básicos para la población y, por otro, las regulaciones destinadas a garantizar la higiene y sanidad de los alimentos. De esta manera, el artículo describe cómo el Estado adoptó medidas que, inicialmente, estuvieron orientadas a garantizar el acceso a los alimentos frente a coyunturas externas, mediante políticas de control de precios y de abastecimiento, para luego incorporar regulaciones destinadas a atender aspectos vinculados con la inocuidad de los alimentos. En paralelo, se produjo un proceso de nacionalización de las normas, que dejó atrás las regulaciones de carácter provincial.

Los tres artículos, a través de diversas problemáticas, enfoques y unidades de análisis, constituyen contribuciones relevantes para comprender los procesos de conformación de los mercados y de comercialización, así como el papel del Estado en el desarrollo de las condiciones de bienestar material de la población. Al mismo tiempo, sus resultados y reflexiones plantean nuevas preguntas y abren posibles líneas de investigación en torno a temas sobre los que aún existe un amplio campo por explorar y profundizar.

Referencias bibliográficas

- ARCONDO, A. (2002). *Historia de la alimentación en Argentina: desde los orígenes hasta 1920*. Córdoba: Ferreyra Editor.
- BALÁN, J. (1978). Una cuestión regional en la Argentina: burguesías provinciales y el mercado nacional en el desarrollo agroexportador. *Desarrollo Económico*, 18(69), 49-87.
- BARSKY, O. y GELMAN, J. (2001). *Historia del agro argentino. Desde la Conquista hasta fines del siglo XX*. Buenos Aires: Grijalbo-Mondadori.
- BAUER, A. J. (2001). *Goods, Power, History: Latin America's Material Culture*. Cambridge University Press.
- BELINI, C. (2009). *La industria peronista, 1946-1955*. Buenos Aires: Edhasa.

- BÉRTOLA, L. y OCAMPO, J. A. (2012). *The Economic Development of Latin America Since Independence*. Oxford University Press.
- BULMER-THOMAS, V. (1994). *The Economic History of Latin America Since Independence*. Cambridge University Press.
- BUSCHINI, J. (2022). Producción, comercio y consumo de alimentos como objeto de iniciativas estatales en la Argentina (1930-1943). *Estudios Sociales del Estado*, 8(16), 81-113.
- COATSWORTH, J. H. y TAYLOR, A. M. (Ed.) (1998). *Latin America and the World Economy Since 1800*. Harvard University Press.
- CORREA DEZA, M. F. y NICOLINI, E. A. (2014). Diferencias regionales en el costo de vida en Argentina a comienzos del siglo XX. *Investigaciones de Historia Económica/ Economic History Research*, 10(3), 202-212.
- CORTÉS CONDE, R. (1979). *El progreso argentino, 1880-1914*. Buenos Aires: Sudamericana.
- DE VRIES, J. (2008). *The industrious revolution*. Cambridge University Press.
- DJENDEREDJIAN, J. (2008). *Historia del capitalismo agrario pampeano. Tomo 4: La agricultura pampeana en la primera mitad del siglo XIX*. Siglo XXI/Universidad de Belgrano.
- DI TELLA, G. y ZYMELMAN, M. (1962). El desarrollo económico de los espacios abiertos. *El Trimestre Económico*, 29(116), 622-633.
- ELENA, E. (2011). *Dignifying Argentina: Peronism, Citizenship, and Mass Consumption*. University of Pittsburgh Press.
- FANDOS, C. (Coord.) (2026). *Abasto, circulación y consumo. Los mercados municipales de Jujuy entre la Historia y la Antropología. Siglos XVI-XXI*. Rosario: Prohistoria.
- FEDERICO, G. (2012). How much do we know about market integration in Europe? *The Economic History Review*, 65(2), 470-497.
- FERNÁNDEZ, A. y LLUCH, A. (2008). Comercio y redes de comercialización mayoristas y minoristas en la Argentina de comienzos del siglo XX. En M. Blanco, G. Blanco y S. Bandieri (Ed.), *Las escalas de la historia comparada. Tomo 2: Empresas y empresarios. La cuestión regional* (p. 57-88). Buenos Aires: Miño y Dávila.
- FERRER, A. (1963). *La economía argentina. Las etapas de su desarrollo y problemas actuales*. Fondo de Cultura Económica.
- GARAVAGLIA, J. C. (1999). *Pastores y labradores de Buenos Aires. Una historia agraria de la campaña bonaerense, 1700-1830*. Buenos Aires: Ediciones de la Flor.
- GELMAN, J. (1996). *De mercachifle a gran comerciante: los caminos del ascenso en el Río de la Plata colonial*. Universidad Internacional de Andalucía.
- GELMAN, J. (Coord.) (2011). *El mapa de la desigualdad en la Argentina del siglo XIX*. Rosario: Prohistoria.
- GELMAN, J. y SANTILLI, D. (2006). *De Rivadavia a Rosas. Desigualdad y crecimiento económico*. Buenos Aires: Siglo XXI.

- GERCHUNOFF, P. y LLACH, L. (1998). *El ciclo de la ilusión y el desencanto. Un siglo de políticas económicas argentinas*. Buenos Aires: Ariel.
- GIRBAL-BLACHA, N. (2003). *Mitos, paradojas y realidades en la Argentina peronista (1946-1955). Una interpretación histórica de sus decisiones político-económicas*. Universidad Nacional de Quilmes.
- HALLSTEAD-DABOVE, S. (2008). De los peinetones a las grandes tiendas: consumo e identidad en Argentina (1830-1880), en M. Moraña y A. Frankfurt (Editores), *Cultura y cambio social en América Latina* (p. 179-206). Madrid: Iberoamericana-Vervuert.
- HORA, R. (2010). *Historia económica de la Argentina en el siglo XIX*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- JOHNSON, L. L. y TANDETER, E. (Ed.) (1990). *Essays on the Price History of Eighteenth-Century Latin America*. University of New Mexico Press.
- LANATA BRIONES, C. (2012). Methodological revision of the cost of living index of the city of Buenos Aires, 1933-1945. *Estadística e Sociedade*, 41, 24-41.
- LEDESMA, L. (2023). *Consumo de bienes básicos, alimentación y prácticas de consumo en el Territorio Nacional de La Pampa, ca. 1890-1945* [tesis de doctorado]. Universidad Torcuato Di Tella.
- LEDESMA, L. (2025). Consumo de bienes básicos, consumidores y prácticas de consumo en el interior de Argentina, ca. 1890-1940. *Anuario Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo*, 23, 33-68.
- LEDESMA, L. D. (2026). La frontera del consumo: estrategias de abastecimiento y perfiles alimentarios en el interior rural. El caso de La Pampa en perspectiva regional (c. 1890-1950). *Cuadernos de Historia. Serie Economía y Sociedad*, 36, 101-141.
- LLUCH, A. (2004). *Comercio y crédito en La Pampa a inicios del siglo XX. Un estudio sobre el papel económico de los almacenes de ramos generales* [tesis de doctorado]. Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires, Tandil.
- LLUCH, A. (2006). Redes y empresas en la comercialización de bienes de consumo importados en la Argentina, 1900-1930. Ponencia presentada en el XIV International Economic History Congress, Sesión 78, Helsinki, Finlandia.
- LLUCH, A. (2013). Marca registrada...: reflexiones sobre el uso de las marcas comerciales, el consumo y la comercialización de bienes en el mundo rural argentino (1900-1930). *Mundo Agrario*, 13(26).
- LLUCH, A. (Ed.). (2015). *Las manos visibles del mercado. Intermediarios y consumidores en la Argentina*. Rosario: Prohistoria.
- LLUCH, A. (2017). Apuntes para una historia del comercio y la comercialización en Argentina. Actores, prácticas y regulaciones (1895-1930), en S. Bandieri y S. Fernández (Coord.), *La historia argentina en perspectiva local y regional. Nuevas miradas para viejos problemas* (tomo III, p. 381-410). Buenos Aires: Teseo.
- LÓPEZ, M. V. (2026). Consumo, mercado capitalista y estilo de vida entre las elites argentinas (Córdoba, 1870-1920). *Anuario del Instituto de Historia (FAHCE)*, 25.

- MARICHAL, C., TOPIK, S. y FRANK, Z. (Ed.) (2006). *From Silver to Cocaine: Latin American Commodity Chains and the Building of the World Economy, 1500-2000*. Duke University Press.
- MARICHAL, M. (2016). Historia de la regulación del derecho alimentario en Argentina (1880-1970). *Revista de Historia del Derecho*, 52, 131-166.
- MAYO, C. A. (Ed.) (2000). *Pulperos y pulperías de Buenos Aires, 1740-1830*. Universidad Nacional de Mar del Plata.
- MCKENDRICK, N., BREWER, J. y PLUMB, J. H. (1982). *The Birth of a Consumer Society: The Commercialization of Eighteenth-Century England*. Londres: Europa Publications.
- MILANESIO, N. (2014). *Cuando los trabajadores salieron de compras. Nuevos consumidores, publicidad y cambio cultural durante el primer peronismo*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- ORLOVE, B. (Ed.) (1997). *The Allure of the Foreign: Imported Goods in Postcolonial Latin America*. University of Michigan Press.
- O'ROURKE, K. H. y WILLIAMSON, J. G. (1999). *Globalization and History: The Evolution of a Nineteenth-Century Atlantic Economy*. Cambridge: MIT Press.
- PÉREZ, I. (2012). *El hogar tecnificado. Familias, género y vida cotidiana, 1940-1970*. Biblos.
- PERSELLO, A. V. (2006). Partidos políticos y corporaciones: las juntas reguladoras de la producción, 1930-1943. *Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana Dr. Emilio Ravignani*, 29, 85-118.
- PITE, R. E. (2013). *Creating a Common Table in Twentieth-Century Argentina: Doña Petrona, Women, and Food*. University of North Carolina Press.
- REMEDI, F. J. (2003). La sociedad en la guerra: alimentación y Primera Guerra Mundial en Córdoba (Argentina). *Prohistoria*, 7, 153-178.
- REMEDI, F. J. (2006). *Dime qué comes y cómo lo comes y te diré quién eres. Una historia social del consumo alimentario en la modernización argentina. Córdoba, 1870-1930*. Córdoba: Centro de Estudios Históricos "Prof. Carlos S. A. Segreti".
- REMEDI, F. (2007). Estado y mercado en Córdoba. Consumo, riesgos sanitarios y regulaciones estatales: el mercado alimentario en la ciudad de Córdoba, 1915-1930. *Anuario del Centro de Estudios Históricos Prof. Carlos S. A. Segreti*, 6, 193-221.
- REMEDI, F. J. (2017). Modernidad alimentaria y afrancesamiento. Ciudad de Córdoba (Argentina) en el tránsito del siglo XIX al XX. *Historia Crítica*, 65, 71-92.
- ROCCHI, F. (1998). Consumir es un placer: la industria y la expansión de la demanda en Buenos Aires a la vuelta del siglo pasado. *Desarrollo Económico*, 37(148), 533-558.
- ROCCHI, F. (1999). Inventando la soberanía del consumidor: publicidad, privacidad y revolución del mercado en Argentina, 1860-1940. En F. Devoto y M. Madero (Dir.), *Historia de la vida privada en la Argentina. La Argentina plural, 1870-1930* (tomo 2, p.301-321). Buenos Aires: Taurus.
- ROCCHI, F. (2006). *Chimneys in the Desert: Industrialization in Argentina During the Export Boom Years, 1870-1930*. Stanford University Press.

- ROCCHI, F. (2014). La americanización del consumo: las batallas por el mercado argentino, 1920-1945, en M. I. Barbero y A. Regalsky (Ed.), *Estados Unidos y América Latina en el siglo XX. Transferencias económicas, tecnológicas y culturales* (p. 150-216). Sáenz Peña, provincia de Buenos Aires: EDUNTREF.
- ROCCHI, F. (2025). Consumo y publicidad: el encuentro de la historia económica con la historia cultural. *Anuario Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo*, 23, 15-32.
- SÁBATO, H. (1989). *Capitalismo y ganadería en Buenos Aires: la fiebre del lanar, 1850-1890*. Buenos Aires: Sudamericana.
- SANTILLI, D. (Comp.) (2024). *La Argentina entre tres siglos. Precios, salarios y desigualdad en la larga duración (1750-1945)*. Buenos Aires: Prometeo.
- SALVATORE, R. D. (2005). Yankee Advertising in Buenos Aires: Reflections on Americanization. *Interventions*, 7(2), 216-235.
- SALVATORE, R. D., COATSWORTH, J. H. y CHALLÚ, A. E. (Ed.) (2010). *Living Standards in Latin American History: Height, Welfare, and Development, 1750-2000*. Harvard University Press.
- SCHEINKMAN, L. (2018). Publicidades de golosinas, consumo y felicidad infantil (Argentina, 1930-1943). *Anuario del Instituto de Historia Argentina*, 18.
- SCHMIT, R. (2004). *Ruina y resurrección en tiempos de guerra. Sociedad, economía y poder en el Oriente entrerriano posrevolucionario, 1810-1852*. Buenos Aires: Prometeo.
- TANDETER, E. y WACHTEL, N. (1983). *Precios y producción agraria. Potosí y Charcas en el siglo XVIII*. Buenos Aires: CEDES.
- TRENTMANN, F. (2016). *Empire of Things: How We Became a World of Consumers, from the Fifteenth Century to the Twenty-First*. Londres: Allen Lane.
- WILLIAMSON, J. G. (2015). Latin American Inequality: Colonial Origins, Commodity Booms, or a Missed 20th-Century Leveling? *Journal of Human Development and Capabilities*, 16(3), 324-341.

DOSSIER

Magnitudes y determinantes de la integración del mercado nacional argentino. Una aproximación preliminar desde los precios (1900–1945)

Magnitudes and Determinants of Argentine National Market Integration. A Preliminary Approach Based on Prices (1900–1945)

Emiliano Salas Arón

Instituto E. Ravignani (Universidad de Buenos Aires - Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas) - Universidad Torcuato Di Tella
emilianosalasaron@gmail.com

Fecha de recepción: 29/6/2026 - Fecha de aceptación: 03/08/2026



URL de la revista: revistas.uncu.edu.ar/ojs3/index.php/cuyonomics
ISSN 2591-555X
Esta obra es distribuida bajo una Licencia Creative Commons
Atribución No Comercial – Compartir Igual 4.0 Internacional

Resumen

En este artículo se presenta un análisis en torno a la convergencia de precios de tres productos distintivos de las economías regionales de Argentina entre 1900 y 1945. Para ello, se reconstruyeron los precios minoristas de azúcar, yerba mate y vino en las capitales de provincias argentinas y los territorios nacionales para los cuales se dispone de datos. Como resultados principales se encuentra que la brecha del valor de los productos entre las áreas de producción y de venta fue significativa, pero que se fue recortando, especialmente en los casos del azúcar y el vino. Adicionalmente, se proponen algunas evidencias en torno al efecto de la distancia, los niveles de ingresos de los mercados de destino y la carga tributaria en los mercados de origen en la brecha de los precios a nivel nacional. Como resultados se encuentran evidencias que destacan un efecto visible de la distancia en el transporte y de la carga tributaria, mientras que se registran efectos menores de los niveles de ingresos.

Palabras clave: precios, regiones, convergencia, transporte, impuestos

Abstract

This article analyzes price convergence for three products of Argentina's regional economies between 1900 and 1945. To this end, retail prices for sugar, yerba mate, and wine were reconstructed for the provincial capitals and national territories for which data are available. The main findings show that price differentials between production and retail markets were significant but gradually narrowed, particularly in the cases of sugar and wine. Additionally, the article provides evidence on the effects of distance, income levels in destination markets, and the tax burden in source markets on price differentials across the country. The results point to a clear effect of transportation distance and tax burdens, while income levels appear to have had a more limited impact.

Keywords: prices, regions, convergence, transportation, taxation

Journal of Economic Literature (JEL): N76, N7, E3

Introducción

En la historiografía económica reciente se ha apuntado a la convergencia de los precios como un dato fundamental para el análisis de la integración de mercados. En el marco de la apertura de mercados globalizados en el siglo XIX se ha propuesto que el sistema de precios brinda información valiosa sobre el estado de conexión entre mercados distantes. La tradición analítica referente a la convergencia de precios ha trabajado sobre la hipótesis de que existe una ley de un solo precio a escala internacional, motivada por la caída de los costos de transacción, como un indicador del nivel de integración de las economías (O'Rourke y Williamson, 1999). Concretamente, se ha comprobado que la conexión del mercado internacional permitió la unificación de los precios de los bienes transables.

En este trabajo nos detenemos a observar un proceso puntual referente a la economía argentina: las características de su estructura de precios a lo largo del país. Buscamos presentar algunos de los condicionantes que explican la divergencia interna, la falta de integración económica nacional y su evolución a lo largo del tiempo. Se propone que una aproximación de este tipo es apropiada para el caso de una economía extensa y segmentada. Entre las décadas de 1880 y 1940 el país atravesó por un proceso de rápido crecimiento y veloz desarrollo de la infraestructura de transporte y comunicaciones. Asimismo, se produjo un proceso de expansión demográfica y urbanización muy robusto. La economía se transformó contundentemente. Sin embargo, los niveles de desarrollo internos fueron diversos y los resultados de la expansión no se registraron en la misma magnitud en todos lados.

La integración de las economías regionales argentinas ha sido un tema de intensa investigación y debate. Partiendo de la década de 1870, se ha planteado que la unificación del mercado nacional y la política arancelaria fueron dos pilares de la formación de grandes complejos productivos destinados a abastecer al país de una serie de productos. Entre los más destacados se encuentran las economías del azúcar en el noroeste, de la vitivinicultura en el oeste y de la yerba mate en el noreste del país, que han sido investigados por diversos autores en los últimos años (Campi, 2004; Campi y Richard-Jorba, 2004; Sarreal, 2022).

Se ha propuesto que esta conexión derivó en una creciente especialización productiva a escala regional, y fue un elemento transformador de las economías a nivel local, pero también afectó gravemente a los precios locales. Así como se ha estudia-

do la forma en la cual los productores santafesinos de harina lograron penetrar en el mercado tucumano a partir de la conexión ferroviaria, también se ha cuantificado cómo el azúcar logró conquistar la mesa de los argentinos a partir de la creación de un sistema económico de protección específica, que encarecía las importaciones del producto (Llach, 2007, p. 178-180; Martirén y Moyano, 2019). Algo similar podría indicarse sobre la industria del vino, que también mostró una creciente productividad, desde un sistema de precios beneficiosos para competir con importaciones (Llach, 2007, p. 181; Bragoni y Olguin, 2021). Numerosos trabajos han remarcado que la diversidad de precios entre las ciudades capitales del país fue elevada al menos hasta finales de la primera globalización, planteando que la integración que se produjo no fue plena (Villanueva, 1964, p. 47-55; Lanata Briones, 2016, p. 110-111; Correa Deza y Nicolini, 2019).

Algo similar se sugiere de los trabajos que han comparado diversos estándares de salarios, precios y consumo en puntos del interior. En los últimos años se han desarrollado trabajos de reconstrucción de estos indicadores en las economías de Tucumán, Mendoza, La Pampa, Santa Fe y Córdoba. En todos estos puntos se registran características singulares en el valor de los productos y los salarios, a veces con montos muy diferentes a los existentes en Buenos Aires (Campi, 2004; Remedi, 2004; Martirén, 2020; Bragoni y Olguin, 2021; Ledesma, 2023).

Todas estas investigaciones se han esforzado por reconstruir algunos parámetros sobre la conformación de la oferta en el mercado nacional observando los movimientos de algunos productos específicos. En paralelo, la historiografía ha dado cuenta de las características específicas y las transiciones de los hábitos de consumo que determinan los patrones de la demanda. En principio, existen registros de que la estructura de la demanda fue muy diferente a lo largo de provincias del país (Dirección Nacional de Economía Social, 1945). Asimismo, recientemente se ha propuesto que el costo de los productos y su abastecimiento en algunas regiones estuvo altamente segmentado, por la capacidad de los actores locales, como los almacenes de ramos generales y las postas rurales, para controlar los precios finales (Remedi, 2004; Fernández y Lluch, 2008; Lluch, 2015; Ledesma, 2023). Igualmente, otros aportes han planteado que las modalidades de consumo, de la demanda y el valor de los productos mantuvieron elevados niveles de desintegración a nivel nacional al menos hasta la década de 1940 y fueron objeto de importantes regulaciones e intervenciones por parte del Estado nacional a partir de 1945 (Milanesio, 2014; Rocchi, 2020).

Existen diversas hipótesis para explicar estas divergencias de precios, entre los cuales se ha destacado a los diferentes patrones de consumo, a los niveles de productividad, el *lobby* del empresariado de los sectores, la carga impositiva nacional y provincial, el proteccionismo arancelario y los costos de transporte para acceder a distintos puntos del mercado (Campi y Bravo, 1999; Olguin, 2014). Sobre la base de que el mercado argentino tuvo niveles de integración mucho más graduales y

tardeos que los que propuso inicialmente la historia económica, en este ensayo proyectamos una serie de evidencias para cuantificar los niveles de divergencia entre los productos y algunas propuestas sobre las causas de estas.

Específicamente, se compara la distancia de los precios entre los centros de producción y los mercados consumidores. Para ello se seleccionó una canasta de productos específicos, cuyo centro de producción eran regiones del interior del país. En primer lugar, seleccionamos el azúcar, que era predominantemente producida en Tucumán, aunque hacia finales del periodo se incorporaron en este complejo Jujuy y Salta. En segundo lugar, se analizó lo ocurrido con el vino, cuya producción se concentraba en la provincia de Mendoza y, en menor medida, en San Juan. En tercer lugar, incorporamos datos sobre los precios de la yerba mate, con una producción concentrada en el territorio nacional de Misiones. Con esta información, se presentan una serie de pruebas y evidencias sobre la inferencia de algunas variables en la brecha existente entre los precios. Nos detenemos particularmente en tres: los costos de transporte existentes, los niveles de ingreso de los mercados de destino, y la carga fiscal que las provincias productoras imponían sobre sus productos de exportación al mercado interno.

A continuación, en la segunda parte del artículo, se describen y se presentan los datos con los cuales se construyó la información que sostiene el argumento y se realiza una aproximación a los niveles de convergencia registrados entre los tres productos seleccionados. En la tercera sección, se presentan los resultados en torno a los niveles de divergencia interna entre los precios nacionales y se indaga sobre el peso del transporte en la brecha. En una cuarta sección, se presentan algunos resultados en torno a la relación entre los precios y los niveles de ingreso de los mercados de destino. En una quinta parte, se realiza una comparación sobre la evolución de los precios en los mercados de destino y la carga tributaria de las provincias de origen. Por último, presentamos algunas reflexiones finales y propuestas.

Fuentes y magnitud de la divergencia en el mercado argentino

En esta sección se describe la información con la cual se realizaron las estimaciones correspondientes. Fundamentalmente, los datos corresponden a los precios de los bienes de consumo minorista seleccionados (azúcar, vino y yerba mate) en las capitales provinciales del país, medidos por kilogramos. Para este concepto, se reconstruyó información correspondiente a los años 1904, 1907, 1910, 1912, 1925, 1938,

1940, 1943 y 1945, aquellos para los cuales existe información en la mayoría de los centros urbanos del país.¹ Los datos específicos se encuentran en las tablas 1, 2 y 3.

Tabla 1. Precio minorista del kilogramo de azúcar en capitales provinciales, en pesos corrientes (Argentina, 1887-1945)

	1904	1907	1910	1912	1925	1938	1940	1943	1945
Capital Federal	0.35	0.35	0.40	0.45	0.60	0.41	0.38	0.41	0.47
Buenos Aires	0.42	0.40	0.45	0.45	0.65	0.45	0.35	0.44	0.51
Santa Fe	0.35	0.40	0.45	0.45	0.70	0.40	0.32	0.40	0.45
Entre Ríos	0.33	-	-	0.425	0.65	0.40	0.35	0.43	0.50
Corrientes	0.30	0.55	0.50	0.40	0.60	0.41	0.40	0.45	0.50
Córdoba	0.30	0.25	-	0.45	0.70	0.42	0.40	0.40	0.48
San Luis	0.35	0.33	-	0.45	0.70	0.43	0.42	0.50	0.55
Mendoza	0.40	0.40	0.40	0.45	0.70	0.45	0.45	0.41	0.50
San Juan	0.50	0.40	0.45	0.45	0.60	0.45	0.40	0.45	0.50
La Rioja	0.25	0.40	0.50	0.50	-	0.55	0.60	0.45	0.52
Stgo. del Estero	0.25	-	0.40	0.45	0.55	0.40	0.40	0.40	0.50
Catamarca	0.25	0.38	-	0.46	-	0.40	0.35	0.45	0.50
Tucumán	0.25	0.35	0.35	0.43	0.52	0.40	0.41	0.40	0.43
Salta	0.25	0.35	0.40	0.40	-	0.35	0.35	0.40	0.46
Jujuy	0.40	0.35	0.30	0.25	-	0.40	0.40	0.35	0.45
Misiones	0.40	0.40	0.50	0.50	-	0.45	0.40	0.45	0.55
Pampa Central	0.48	0.45	-	0.50	-	0.45	0.40	0.55	0.55
Chaco	-	-	-	-	-	0.40	0.45	0.45	0.50
Chubut	-	-	-	-	-	0.45	0.45	0.50	0.65

Fuente: Departamento Nacional del Trabajo (1907-19012), *La Razón* (1925) y Dirección de Economía Social (1938-1945). Nota: los precios de Buenos Aires varían, ya que, de acuerdo con la fuente, cambia el punto del cual se toman datos (Salto, La Plata o puntos varios del conurbano y el interior desde 1938). El precio provincial se obtuvo de una ponderación de los precios de la Ciudad de Buenos Aires, Rosario y Bahía Blanca (en 1904, de Toay).

¹ Existieron excepciones puntuales para las cuales no se registraron datos directos acerca del precio de los alimentos y otros bienes de consumo. Estos casos fueron, en algunos años puntuales de la muestra, la Ciudad de Córdoba, San Miguel de Tucumán, San Luis y San Fernando del Valle de Catamarca. Para incluir los datos de Córdoba, se tomó la información de Remedi (2004). Para Tucumán, se tomaron datos del anuario estadístico provincial en 1904, 1907 y 1912. Para San Luis, una ponderación del índice de precios de Santa Fe y Mendoza. Para Catamarca, se ponderaron los índices de La Rioja y Salta. Para el caso de la Provincia de Buenos Aires, contemplando la diversidad geográfica que tiene, se hizo una ponderación lineal de los precios que presentaban Rosario, la Ciudad de Buenos Aires y la Ciudad de Bahía Blanca (o, en su defecto, Toay-Santa Rosa de la Pampa).

Tabla 2. Precio minorista del litro de vino en capitales provinciales, en pesos corrientes (Argentina, 1887-1945)

	1904	1907	1910	1912	1938	1940	1943	1945
Capital Federal	0.35	0.30	0.40	0.35	0.39	0.39	0.47	0.60
Buenos Aires	0.35	0.40	0.38	0.35	0.35	0.35	0.40	0.64
Santa Fe	0.30	0.40	0.35	0.35	0.30	0.33	0.41	0.75
Entre Ríos	0.30	-	-	0.375	0.33	0.35	0.40	0.80
Corrientes	0.30	0.40	0.40	0.40	0.35	0.35	0.45	0.70
Córdoba	0.30	0.30	-	0.375	0.33	0.35	0.40	0.65
San Luis	0.25	0.30	-	0.3375	0.23	0.23	0.35	0.55
Mendoza	0.20	0.30	0.25	0.20	0.30	0.25	0.25	0.60
San Juan	0.10	0.20	0.20	0.20	0.30	0.30	0.35	0.60
La Rioja	0.20	0.32	0.30	0.30	0.30	0.30	0.40	0.60
Stgo. del Estero	0.3	-	0.35	0.4	0.35	0.40	0.50	0.65
Catamarca	0.25	0.36	0.33	0.35	0.4	0.40	0.50	0.70
Tucumán	0.3	0.37	0.37	0.4	0.35	0.35	0.45	0.65
Salta	0.3	0.4	0.4	0.4	0.5	0.40	0.40	0.65
Jujuy	0.3	0.45	0.25	0.35	0.4	0.40	0.50	0.75
Misiones	0.3	0.4	0.4	0.5	0.35	0.40	0.60	0.65
Pampa Central	0.35	0.4	-	0.4	0.4	0.35	0.40	0.70
Chaco	-	-	-	-	0.35	0.35	0.45	0.65
Chubut	-	-	-	-	0.4	0.40	0.50	0.75

Fuente: Departamento Nacional del Trabajo (1907-19012) y Dirección de Economía Social (1938-1945). Nota: los precios de Buenos Aires varían, ya que, de acuerdo con la fuente, cambia el punto del cual se toman datos (Salto, La Plata o puntos varios del conurbano y el interior desde 1938). El precio provincial se obtuvo de una ponderación de los precios de la Ciudad de Buenos Aires, Rosario y Bahía Blanca (en 1904, de Toay).

En el caso del periodo 1904-1912, se utilizaron los datos de precios minoristas de las ciudades capitales de las provincias registrados por el Departamento Nacional del Trabajo. Es un registro que tiene su continuidad en el tiempo y que cubre a la casi la totalidad de las regiones, pero donde frecuentemente la información provenía de las direcciones de estadística provinciales, produciéndose así una cierta segmentación en la calidad y cantidad de la información. En el caso del periodo 1938-1945, la información utilizada fue proveniente de la Dirección de Estadística Social, que tuvo un nivel de cobertura y cohesión mayor. Para 1925, se utilizó un registro en el anuario del diario *La Razón* de 1926, donde se registraron los datos de precios corrientes al consumidor para varias capitales provinciales, con información también proveniente de las direcciones de estadística provinciales, con la segmentación y limitación que ellas representan al depender de las capacidades administrativas de los gobiernos locales.

Tabla 3. Precio minorista del kilogramo de yerba mate en capitales provinciales, en pesos corrientes (Argentina, 1887-1945)

	1904	1907	1910	1912	1938	1940	1943	1945
Capital Federal	0.70	0.70	0.75	0.80	0.70	0.72	0.78	0.88
Buenos Aires	0.70	0.70	0.75	0.80	0.75	0.80	0.79	0.85
Santa Fe	0.70	0.70	0.86	0.80	0.45	0.50	0.56	0.75
Entre Ríos	0.60	-	-	0.80	0.55	0.60	0.60	0.70
Corrientes	0.50	0.80	0.80	0.80	0.45	0.45	0.50	0.70
Córdoba	0.68	0.70	0.70	0.80	0.55	0.60	0.70	0.80
San Luis	0.64	0.80	0.75	0.85	0.50	0.51	0.80	0.85
Mendoza	0.60	0.90	0.80	0.90	0.60	0.60	0.60	0.75
San Juan	0.80	0.90	1	1	0.80	0.60	0.70	0.82
La Rioja	1	0.95	1	1	0.60	0.60	0.50	0.82
Stgo. del Estero	0.65		0.75	0.80	0.60	0.75	0.70	0.75
Catamarca	0.79	0.75	0.75	0.825	0.50	0.60	0.65	0.80
Tucumán	0.58	0.70	0.70	0.65	0.60	0.60	0.65	0.70
Salta	0.50	0.55	0.50	0.50	0.60	0.50	0.60	0.75
Jujuy	0.70	0.70	0.60	0.60	0.80	0.70	0.55	0.80
Misiones	0.40	0.60	0.50	0.50	0.40	0.40	0.50	0.50
Pampa Central	0.70	0.90		0.70	0.50	0.50	0.55	0.55
Chaco	-	-	-	-	0.50	0.45	0.60	0.70
Chubut	-	-	-	-	0.50	0.55	0.60	0.90

Fuente: Departamento Nacional del Trabajo (1907-1912) y Dirección de Economía Social (1938-1945). Nota: los precios de Buenos Aires varían, ya que, de acuerdo con la fuente, cambia el punto del cual se toman datos (Salto, La Plata o puntos varios del conurbano y el interior desde 1938). El precio provincial se obtuvo de una ponderación de los precios de la Ciudad de Buenos Aires, Rosario y Bahía Blanca (en 1904, de Toay).

Es importante aclarar que se reconoce que los datos provienen de registros diversos que no siempre forman una serie continua en el tiempo. Sin embargo, esta variedad es inevitable para poder reconstruir el panorama de las provincias a largo plazo. Es importante recalcar que el objetivo de este trabajo no es armar un índice de inflación homogéneo. El foco está en el análisis espacial, ya que el objetivo es medir la distancia y la brecha de precios entre ciudades en momentos específicos, que es el indicador de base para analizar los niveles de fragmentación del mercado interno. Los datos permiten hacer comparaciones que van en línea con los estudios referentes a la dispersión interna del costo de vida en Argentina (Correa Deza y Nicolini, 2019), esperando que se registre una brecha en promedio favorable a las provincias productoras de los bienes en cuestión. Esta información se presenta en la tabla 4.

Tabla 4. Brecha de precio de los productos seleccionados desde sus regiones productivas de origen (Argentina, 1904-1945)

	Brecha de precio del kilogramo de azúcar refinada (Tucumán = 1,00)					Brecha de precio del litro de vino de mesa (Mendoza = 1,00)				Brecha de precio del kilogramo de yerba mate (Misiones = 1,00)			
	1904	1912	1925	1938	1945	1904	1912	1938	1945	1904	1912	1938	1945
Capital Federal	1,40	1,06	1,15	1,03	1,09	1,75	1,75	1,30	1,08	1,75	1,60	1,75	1,76
Buenos Aires	1,68	1,06	1,25	1,13	1,19	1,75	1,75	1,17	1,07	1,75	1,60	1,88	1,70
Santa Fe	1,40	1,06	1,35	1,00	1,05	1,50	1,75	1,00	1,25	1,75	1,60	1,13	1,50
Entre Ríos	1,30	1,00	1,25	1,00	1,16	1,50	1,88	1,10	1,33	1,50	1,60	1,38	1,40
Corrientes	1,20	0,94	1,15	1,03	1,16	1,50	2,00	1,17	1,17	1,25	1,60	1,13	1,40
Córdoba	1,20	1,06	1,35	1,05	1,12	1,50	1,88	1,10	1,08	1,69	1,60	1,38	1,60
San Luis	1,40	1,06	1,35	1,08	1,28	1,25	1,69	0,77	0,92	1,59	1,70	1,25	1,70
Mendoza	1,60	1,06	1,35	1,13	1,16	1,00	1,00	1,00	1,00	1,50	1,80	1,50	1,50
San Juan	2,00	1,06	1,15	1,13	1,16	0,50	1,00	1,00	1,00	2,00	2,00	2,00	1,64
La Rioja	1,00	1,18	1,09	1,38	1,21	1,00	1,50	1,00	1,00	2,50	2,00	1,50	1,64
Stgo. del Estero	1,00	1,06	1,06	1,00	1,16	1,50	2,00	1,17	1,08	1,63	1,60	1,50	1,50
Catamarca	1,00	1,09	1,06	1,00	1,16	1,25	1,75	1,33	1,17	1,97	1,65	1,25	1,60
Tucumán	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,50	2,00	1,17	1,08	1,44	1,30	1,50	1,40
Salta	1,00	0,94	1,00	0,88	1,07	1,50	2,00	1,67	1,08	1,25	1,00	1,50	1,50
Jujuy	1,60	0,59	1,00	1,00	1,05	1,50	1,75	1,33	1,25	1,75	1,20	2,00	1,60
Misiones	1,60	1,18	1,25	1,13	1,28	1,50	2,50	1,17	1,08	1,00	1,00	1,00	1,00
Pampa Central	1,92	1,18	1,35	1,13	1,28	1,75	2,00	1,33	1,17	1,75	1,40	1,25	1,10
Chaco	-	-	-	1,00	1,16	-	-	1,17	1,08			1,25	1,40
Chubut	-	-	-	1,13	1,51	-	-	1,33	1,25			1,25	1,80

Fuente: elaboración propia sobre la base de la tabla 1.

Con estos datos es posible realizar una aproximación a los estándares de convergencia efectivos en el país. Aunque la información que se presenta es muy fragmentaria y escasa, lo que impide hacer conclusiones definitivas, algunas pruebas de convergencia simple se presentan en la tabla 5. El principal resultado visible es que la brecha de precios no fue insignificante en el país. Incluso hacia la década de 1940, las diversas mediciones de la brecha, especialmente el promedio ponderado por el tamaño de las economías provinciales, mantuvo una magnitud importante. A nivel agregado, se ve que en un periodo tan tardío como 1938-1945, el precio del vino era un 30 % más alto en el resto del país que en Mendoza, y el de la yerba un 50 % más alto que en Misiones.

Tabla 5. Brecha de precios promedio nacional entre productos (1 = valor nominal del producto seleccionado en su centro de producción)

	Azúcar (kilogramo)			Vino (litro)			Yerba mate (kilogramo)		
	Brecha (promedio simple)	Brecha respecto de Buenos Aires	Brecha (promedio ponderado)	Brecha (promedio simple)	Brecha respecto de Buenos Aires	Brecha (promedio ponderado)	Brecha (promedio simple)	Brecha respecto de Buenos Aires	Brecha (promedio ponderado)
1904	1,39	1,54	1,42	1,42	1,75	1,57	1,69	1,75	1,66
1907	1,10	1,07	-	1,19	1,17	-	1,28	1,17	-
1910	1,23	1,21	-	1,38	1,56	-	1,54	1,50	-
1912	1,03	1,06	1,03	1,82	1,75	1,72	1,58	1,60	1,56
1925	1,20	1,20		-	-	-	-	-	-
1938	1,07	1,08	1,01	1,17	1,23	1,13	1,44	1,81	1,55
1940	0,99	0,89	0,86	1,40	1,48	1,37	1,45	1,90	1,63
1943	1,10	1,06	1,00	1,72	1,74	1,63	1,25	1,57	1,38
1945	1,18	1,14	1,08	1,11	1,03	1,02	1,52	1,73	1,57
Promedio 1904-1912	1,19	1,22	-	1,45	1,56	-	1,52	1,50	-
Promedio 1938-1945	1,08	1,04	0,99	1,35	1,37	1,29	1,41	1,75	1,53

Fuente: elaboración propia en base a tabla 1, 2 y 3. La ponderación se hizo comparando el peso relativo de las provincias en el Producto Bruto Geográfico con la estimación que proponen Araoz-Nicolini-Talasino (2020)

Un segundo resultado relevante que obtuvimos del análisis es la tendencia de caída del *spread* en favor de las provincias en todos los productos seleccionados. Esta caída del diferencial de precios es bastante visible al comparar los datos de 1904-1912 con los referentes a 1938-1945. La convergencia de los precios relativos se observa en todos los indicadores seleccionados, aunque se manifiesta con mayor claridad en el caso del azúcar que en los del vino y de la yerba mate. A propósito, se ve que entre 1938 y 1945 la brecha de precios era casi inexistente en la venta de azúcar, y se atenuó significativamente en el caso del vino. En cambio, también se ve que todavía se registra una brecha relativamente importante en el caso de la yerba mate. En las secciones subsiguientes presentaremos algunos determinantes de la evolución de esta brecha.

Para robustecer la evidencia sobre la dispersión regional y complementar las métricas absolutas de brecha, se incorporó el análisis del coeficiente de variación ponderado por la participación de cada provincia en el PBC nacional. Esta aproximación descriptiva permite evaluar la estabilidad del mercado interno atenuando las distorsiones de plazas periféricas de escaso peso económico. Al comparar los promedios de los subperíodos considerados, los resultados confirman dinámicas

divergentes: los mercados de azúcar y vino mostraron un claro salto hacia la unificación nacional, redujeron su coeficiente de variación ponderado promedio de un 12,88 % a un 6,79 % en el azúcar (alcanzó un piso histórico del 5,14 % en 1945) y de un 13,63 % a un 8,29 % en el vino entre 1904-1912 y 1938-1945. Por el contrario, la yerba mate exhibió un patrón opuesto, incrementó su dispersión ponderada media de un 7,63 % a un 10,82 % entre ambos períodos. Los datos se encuentran en la tabla 6.

Tabla 6. Coeficientes de variación simples y ponderados entre los centros de consumo de azúcar, vinos y yerba mate (Argentina, 1887-1945)

	Azúcar			Vino			Yerba mate		
	N	CV simple	CV ponderado	N	CV simple	CV ponderado	N	CV simple	CV ponderado
1904	16	22,35	14,88	16	26,84	15,17	16	22,18	8,15
1907	12	17,63	12,56	14	18,29	15,41	15	14,87	7,73
1910	11	14,42	11,45	12	19,54	11,2	14	18,23	7,91
1912	15	15,74	12,63	16	21,13	12,72	15	18,2	6,72
1925	15	11,93	8,18	-	-	-	-	-	-
1938	18	9,81	5,33	18	14,2	7,26	18	19,48	12,39
1940	18	16,59	10,59	18	13,93	7,18	18	17,61	12,31
1943	18	11,39	5,76	18	18,16	12,15	18	15,31	10,36
1945	19	10,12	5,14	19	9,02	6,74	18	11,29	8,23
Promedio 1904-1912	-	17,535	12,88	-	21,45	13,625	-	18,37	7,6275
Promedio 1938-1945	-	11,978	6,705	-	13,828	8,3325	-	15,923	10,823

Fuente: elaboración propia sobre la base de las tablas 1, 2 y 3.

Existen varias hipótesis acerca de este movimiento divergente en el coeficiente de variación. Es posible que este diferencial tenga que ver con que los costos de transporte se modificaron menos para el nordeste que para las regiones del norte y el oeste del país cuando se amplió la red vial. En ese sentido, destacamos que gran parte del abastecimiento de yerba mate desde Misiones se realizaba por vía fluvial, no terrestre. Asimismo, otra causa posible podría radicar en la acción institucional del Estado para regular eficazmente la actividad yerbatera a través de la Comisión Reguladora de la Yerba Mate (CRYM) en la década de 1930, que incluyó una política de precios sostén y fijación de cupos. No obstante, la evidencia no es determinante al respecto. Una futura investigación en torno al costo de los fletes puede ampliar la información en este sentido.

La brecha de los precios y el efecto del transporte

Con el objeto de trabajar sobre el peso de la distancia en el diferencial de los precios, se utilizó como principal indicador la distancia entre ciudades de origen y destino de los productos seleccionados, incorporando la evolución en la disponibilidad de transportes. Proponemos que la distancia entre los precios es un dato importante para estudiar el proceso, habida cuenta de que Argentina es un país extenso y con una conectividad que fue ampliándose a partir de la expansión ferroviaria entre 1880 y 1930, y de la red caminera vial desde la década de 1930.

Para incorporar esta variable se construyó una estimación de la distancia que recorrían los productos a través de vías férreas entre 1900 y 1925, y de caminos viales en 1938 y 1945. Para construir la distancia entre ciudades por vía ferroviaria, se utilizó información del diccionario geográfico argentino de Latzina (1899). A partir de la información pormenorizada de la distancia interna de los ramales se construyeron las rutas más cercanas entre las ciudades y los centros productivos (Mendoza, Tucumán y Posadas).² A partir de 1938, en cambio, la distancia entre ciudades se estimó utilizando información de la red caminera argentina. Los datos utilizados figuran en la tabla 7.

Para estimar la relación entre la distancia recorrida y los precios se recurrió a la utilización de regresiones lineales, cuyos resultados figuran en el anexo 1 del trabajo. Los resultados indican que el diferencial de transportes y la distancia entre los centros productivos y los mercados consumidores puede ser contado entre los determinantes de los precios finales.

La información acumulada de los tres productos seleccionados indica que existe una relación positiva relativamente significativa entre la distancia del punto de origen y el mercado consumidor. En el acumulado, se supone un *spread* que aumenta entre 20 % y 30 % sobre el precio del origen cada mil kilómetros de distancia recorrida de transporte, indicando fricciones relevantes en la formación del mercado nacional. El modelo explica cerca del 25 % de la variación en la brecha. En el anexo I también se presentan los resultados de las regresiones separadas por producto. En este caso, indican que, para distancias de 1000 km, el aumento aproximado en los precios relativos del azúcar y de la yerba mate era de 17 %, mientras que el del vino era 31 %.

² En este punto, es relevante aclarar que sobre la exportación de Yerba Mate de Misiones se contempló que parte del trayecto hacia algunas provincias se hacía por vías fluviales. De esta forma, las distancias entre Misiones y Corrientes, Entre Ríos, Santa Fe y Buenos Aires fueron estimadas en kilómetros fluviales. Asimismo, la llegada al resto de los centros productivos del país contempló que la yerba mate iba en barco a Rosario y de allí se distribuía por vía férrea o carretera.

Tabla 7. Distancia de las ciudades desde los puntos de origen de los productos seleccionados, Ferrocarriles y red vial (Argentina, 1900-1945)

	Distancia desde Tucumán		Distancia desde Mendoza		Distancia desde Posadas (Misiones)	
	Ferrocarriles	Rutas y Caminos	Ferrocarriles	Rutas y Caminos	Ferrocarriles	Rutas y Caminos
Capital Federal	1156	1257	1041	1050	1345	940
Buenos Aires (Chivilcoy)	1200	1186	954	893	1313	1066
Santa Fe (Rosario)	802	778	1116	910	886	845
Entre Ríos (Paraná)	927	916	1241	985	821	755
Corrientes	1350	771	1664	1466	320	303
Córdoba	547	552	751	606	1395	1144
San Luis	1038	906	260	258	1885	1684
Mendoza	1298	990	0	0	2146	1941
San Juan	1455	822	158	170	2304	1723
La Rioja	1018	374	942	610	2376	1491
Santiago del Estero	149	162	1251	995	1537	1106
Catamarca	523	232	1259	762	1903	1231
Tucumán	0	0	1298	990	1688	1116
Salta	335	316	1633	1303	2023	1153
Jujuy	356	407	1654	1393	2044	1243
Misiones (Posadas)	1669	1090	1983	1758	0	0
Pampa Central (Toay)	1354	1178	768	736	2202	1534
Chaco (Resistencia)		752		1447	330	341
Chubut (Rawson)	-	1991		1573		2350

Fuente: elaboración propia con base en Latzina (1899, p. 695-726) y Departamento Nacional de Vialidad (2023, p. 53).

No obstante, debe aclararse que existen numerosas limitaciones en este ejercicio. En primer lugar, la representatividad de la base es limitada: las regresiones se basan en bases de entre 140 y 155 observaciones, lo que aumenta la sensibilidad de la prueba. Por otro lado, se utilizó un modelo de regresión lineal simple, que no permite medir elasticidades porcentuales precisas ni posibles efectos no lineales. Asimismo, el coeficiente de R^2 que muestran las regresiones es reducido. De hecho, la mayor parte de la variación en la brecha no está explicada por la distancia.

Sin embargo, esto no implica que la distancia no sea una variable relevante para explicar este diferencial y sus cambios a lo largo del tiempo. Al realizar regresiones separando los subperíodos 1887-1925 y 1938-1945, encontramos algunos datos relevantes. En todos los casos, el coeficiente de variación se recorta: cae de 17 % a 10 % en el caso del azúcar, de 31 % a 29 % en el caso del vino, mientras que la yerba mate se mantiene en torno a 15 %. En el segundo subperíodo, en cambio, debe remarcar-

se que las pruebas de robustez no muestran significancia estadística en el caso del azúcar y el vino.

La brecha de precios y los niveles de ingresos

Apartándonos de la distancia y los costos del transporte, otros condicionantes que suelen registrarse al estudiar las brechas de precios son los niveles de ingresos y el poder de consumo que los mercados de destino muestran. Regularmente, se plantea que en sociedades donde los salarios tienen un mayor poder de consumo los precios tienden a ser mayores en los bienes, dado que el excedente de las personas permite a los oferentes remarcar los precios al alza. En este sentido, contamos con algunas estimaciones que contribuyen a una comparación. Específicamente, se han reconstruido algunos datos del poder de compra de los salarios de baja calificación en varios puntos de Argentina (Salas, 2025, p. 149-150). Asimismo, los presupuestos públicos permiten acceder al valor de salarios nominales que abonaba el Estado a un número amplio de sectores sociales.

A partir de esta información, se realizó una nueva serie de pruebas estadísticas para analizar la correlación entre el poder de compra de los salarios en las capitales provinciales con el valor final de los productos seleccionados, usando tanto el dato del poder de compra de los albañiles como el valor nominal del salario de los agentes de policía. Los resultados se registran en el anexo II de este trabajo. El ejercicio brinda un resultado provisorio. Se destaca que existe un bajo e irrelevante nivel de correlación entre el poder de compra de los salarios y los precios finales de la yerba mate y el azúcar. Lo mismo se ve al registrar los niveles de robustez del ejercicio. En el caso del vino, en cambio, la regresión muestra niveles robustos de correlación entre las variables. Asimismo, al probar estadísticamente la relación entre el valor nominal del salario de los policías con el valor final de los productos, los resultados han probado ser insignificantes en los tres productos incluidos en este trabajo.

A nivel agregado, la información no es concluyente. Adicionalmente, contamos con una base de datos poco profunda e imprecisa para proponer una argumentación definitiva. No obstante, la evidencia indica que, en el caso de la yerba y el azúcar, los bajos niveles de correlación implican que, al ser bienes básicos y sin sustitutos cercanos, no son susceptibles a las diferencias en el nivel de ingreso. En el caso del vino, se puede llegar a contemplar otras condiciones de mercado. Este producto no solamente es discrecional en su consumo, sino que tiene algunos sustitutos. Incluso, de acuerdo con el registro de Fernando Rocchi (2020), estos bienes sustitutos incrementaron fuertemente hacia la década de 1930, con la expansión de la industria cervecera en el país. Por este motivo, aunque la evidencia marca que esta variable tiene poco efecto sobre el valor final de los bienes, no puede descartarse que el precio del vino puede haber sido más sensible al poder de compra de los trabajadores en las diferentes ciudades argentinas.

La brecha de precios y la presión fiscal en las provincias productoras

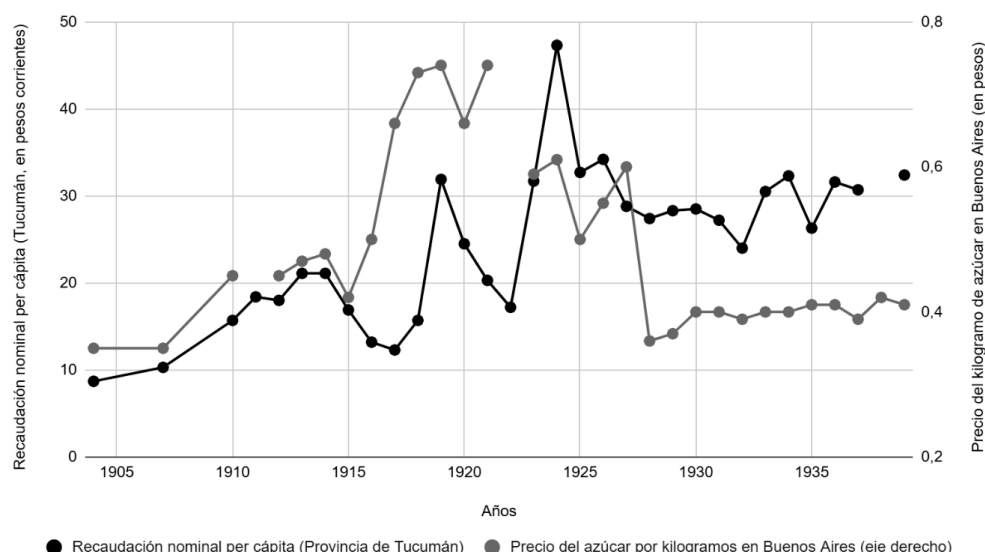
El tercer condicionante más frecuente para explicar la brecha de precios dentro de una misma economía se asocia a la carga fiscal diferencial que posee. En el caso argentino, se ha probado que el nivel de protección arancelaria resguardaba el mercado para el azúcar y el vino (Llach, 2007). Esto puede hacerse extensible a la producción de yerba mate. En el caso de estos productos, el diferencial que aporta la fiscalidad provenía de las provincias de origen de los productos en cuestión.

El análisis de la dinámica fiscal es pertinente, por la estructura institucional sobre la cual estas producciones se desarrollaron. En los casos del azúcar y el vino se trató de producciones principalmente ancladas en Tucumán y Mendoza, provincias con un entramado político y fiscal autónomo, mientras que la yerba mate se produce en Misiones, que hasta la década de 1950 fue un territorio nacional, y por lo tanto no tenía potestades fiscales. Específicamente, se ha propuesto que Mendoza y Tucumán solían imponer tributos sobre sus principales agroindustrias, exportando su carga tributaria al mercado nacional (Sánchez, 2017, p. 104-106). En el caso de Misiones, esto no se registra, ya que recién obtuvo su ley de provincialización posteriormente.

En esta sección, proponemos entonces que el efecto fiscal sobre el diferencial de precios de la yerba mate fue neutral. En el caso de Tucumán y Mendoza, en cambio, se encontró que la política impositiva local tuvo un impacto relativo sobre el valor final de los bienes durante algunos momentos puntuales. Para indagar sobre la relación entre la recaudación tributaria se utilizó la información oficial de los anuarios estadísticos nacionales y la registrada en el Anuario Geográfico Argentino (1941). Asimismo, con el objeto de revisar el efecto que tuvo esa dinámica fiscal sobre el precio en los mercados de colocación de producto, se incorporó información de la Ciudad de Buenos Aires. La información utilizada en este ejercicio se presenta en el anexo III.

A continuación, en el gráfico 1, se presenta una comparación de la recaudación fiscal nominal per cápita de Tucumán, y el valor del azúcar en la Ciudad de Buenos Aires. La trayectoria registra una tendencia cambiante. La recaudación tributaria provincial, anclada en el valor final del azúcar, siguió una tendencia creciente y gradual, que se condice con la evolución del precio del producto en Buenos Aires entre 1904 y 1915. Posteriormente, en el marco de la crisis ocasionada por la Primera Guerra Mundial, se registra un desacople de esta tendencia, ya que se incrementó muy significativamente el precio del azúcar en Buenos Aires sin que esto tuviese efectos positivos sobre la fiscalidad. El incremento del precio provino de una crisis que atacó a la producción de caña y disminuyó la oferta final del producto (Moyano, 2011).

Gráfico 1. Recaudación fiscal nominal per cápita en Tucumán y precio minorista del kilogramo de azúcar en Buenos Aires (1904-1940)



Fuente: Dirección General de Estadística (1904-1909), Anuario Geográfico Argentino (1941), Departamento Nacional del Trabajo (1907-1912) y Dirección de Economía Social (1945).

Ante la crisis inflacionaria en el sector y la disminución de los márgenes de ganancia de los ingenios, el presidente Yrigoyen decidió ampliar la cuota de importaciones para evitar la escalada en el precio del producto, lo que produjo un agudo conflicto político. En este marco, la provincia intentó incrementar los impuestos *ad valorem* al azúcar, para trasladar el peso de la carga fiscal a los consumidores de todos los mercados nacionales. Estas reformas tributarias hicieron que el precio del azúcar se mantuviera en niveles elevados entre 1917 y 1927.

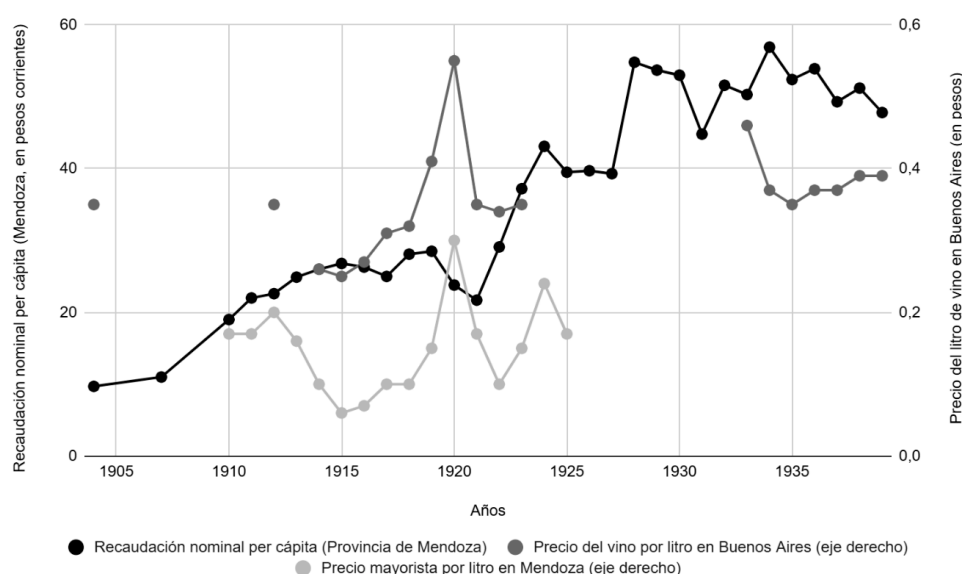
En este caso, observamos que estos altos precios fueron muy determinados por la política fiscal de la provincia. Analizando los precios de Buenos Aires, se puede interpretar que en la década de 1920 Tucumán exportó inflación al resto del país con estos impuestos sobre un bien básico, de manera que afectó el nivel de precios general. Este proceso, sin embargo, se interrumpió hacia mediados de la década de 1920, cuando el valor del azúcar comenzó a disminuir,³ y esto determinó una caída en la recaudación tributaria de la provincia. Las tendencias conjuntas de la recaudación

³ Este declive en el valor del azúcar en la segunda mitad de la década de 1920 se asocia a una normalización del mercado nacional luego de las crisis previas, la incorporación de nuevas variedades de caña de azúcar que elevaron la productividad de los ingenios tucumanos, y el crecimiento de la producción en Salta y Jujuy. El resultado de esta suma de condiciones supuso una nueva crisis de sobreproducción.

dación fiscal provincial y el valor del azúcar se mantuvieron prácticamente estáticas entre 1928 y 1940. Esta reconstrucción indica que la política fiscal de Tucumán tuvo un impacto relevante sobre el precio final de los productos en algunos momentos puntuales, pero que no fue el determinante principal.

En la trayectoria de la provincia de Mendoza, los datos son más escasos, ya que no se obtuvo una serie pareja y homogénea del precio del vino en Buenos Aires. Los resultados obtenidos, en este caso, figuran el gráfico 2. Lo primero que se destaca es que el precio del vino mantuvo un valor estable entre 1904 y 1913. En este periodo, la economía vitivinícola provincial creció notoriamente, por lo cual, aun sin que se modificaran los impuestos, se registra un incremento en la recaudación (Barrio de Villanueva, 2009). Esta primera etapa muestra una tendencia común en Mendoza y Tucumán en relación con la fiscalidad y la evolución del precio de su principal producto en el mercado nacional.

Gráfico 2. Recaudación fiscal nominal per cápita en Mendoza, precio minorista del litro de vino en Buenos Aires y precio mayorista del vino a granel en Mendoza (1904-1940)



Fuente: Dirección General de Estadística (1904-1909), Anuario Geográfico Argentino (1941), Departamento Nacional del Trabajo (1907-1912), Dirección de Economía Social (1945) y Dirección Provincial de Estadística de Mendoza (1927).

En la década de 1910 se produjo una aguda crisis en la economía provincial. Durante los años de la Primera Guerra Mundial se registró una caída en el valor del vino, producto de una crisis de sobreproducción, que se hizo extensible a los primeros

años de la década de 1920 (Richard-Jorba, 2013; Barrio de Villanueva, 2016, p. 8-14). Se observa que entre 1914 y 1921, el precio mayorista del vino tuvo un estancamiento entre puntas, con importantes fluctuaciones en el medio. Al no registrarse modificaciones tributarias notorias en el periodo, la crisis se tradujo en una caída de la recaudación nominal per cápita de la provincia.

Desde 1922, en términos similares a Tucumán, en Mendoza encontramos un aumento significativo de la recaudación tributaria, cuya principal fuente de financiamiento fue la imposición sobre el vino (Rodríguez, 1979). Los precios mayoristas subieron entre 1922 y 1925, y hacia 1933 los precios minoristas del vino mendocino en Buenos Aires fueron más altos que durante el periodo 1904-1922. La ausencia de datos intermedios impide hacer una conclusión definitiva, pero, al igual que en Tucumán, se ve que el incremento del precio entre puntas se condice con el gran incremento de la disponibilidad de recursos fiscales del Estado provincial. Entre 1933 y 1939, también siguiendo una tendencia similar en la economía regional azucarera, se registra una disminución del precio del vino, y una consecuente estabilización de la recaudación fiscal provincial.

Desde ya, vale aclarar que estas correlaciones que se registran no son necesariamente determinantes causales. Por caso, la caída en el precio del vino y el azúcar luego de 1928 no se debió a la caída de impuestos, sino a la deflación que afectó a la economía nacional. Sin embargo, durante las décadas de 1900 y 1920 se encuentra una conexión entre el aumento de impuestos locales y el incremento del precio minorista final en el mercado de Buenos Aires. Consideramos que, a futuro, completando información faltante sobre el precio final de los productos y precisando más sobre el peso de los impuestos a la producción en el total de la recaudación tributaria, se podrá establecer el efecto real del sector público sobre el valor final de los vinos y el azúcar.

Conclusiones

En este artículo se presentan algunas evidencias preliminares en torno a la estructura de los precios en Argentina durante la primera mitad del siglo XX. En este sentido, hemos seleccionado tres productos característicos de la canasta básica del país que fueron muy significativos en las economías regionales extrapampeanas: azúcar en el noroeste, yerba mate en el nordeste y vino en el oeste. A partir de la construcción de una base de datos sobre los precios de estos productos en varias ciudades del país, se realizó una serie de procedimientos y ejercicios para estimar los niveles de integración en el mercado nacional, y algunos de los potenciales determinantes de la estructura de precios.

Puntualmente, nos enfocamos en la distancia entre los centros de producción y de consumo, en la divergencia de los niveles salariales en las ciudades del país y en la carga fiscal que los Estados aplicaron sobre el valor final de los bienes. Con

esta información, se obtuvieron algunos resultados iniciales. Estos son tentativos, habida cuenta de que este trabajo no ha incorporado variables relevantes en la estructura de los precios, como la divergencia entre los precios de las capitales y del interior, o del poder de mercado de los comerciantes y *retailers*, como han marcado algunos antecedentes que estudiaron el problema.

Como argumento general, proponemos que el mercado argentino mantuvo cierto nivel de desintegración regional hasta entrado el siglo XX. Se registró una alta variación en el precio final de los productos seleccionados en las capitales provinciales del país. También se pudo ver que esta tendencia fue gradualmente revertida, con una reducción del *spread* entre los mercados de origen y destino, pero también con una disminución significativa en los coeficientes de variación entre mercados. Encontramos evidencia de que los precios fueron convergiendo a nivel nacional hacia la década de 1930, especialmente en el mercado del azúcar y el vino. En el caso de la yerba mate, el efecto es mucho menos visible. A partir de estas tendencias generales se propusieron algunas aproximaciones sobre los motivos de esta convergencia.

En primer lugar, se destacó que el efecto del transporte tuvo un impacto en la brecha de precios entre centros de producción y de consumo. Hemos encontrado que existe una tendencia relevante de la distancia en el encarecimiento de los productos a nivel nacional. El efecto fue parejo para los tres productos, aunque un poco más marcado para el caso de los vinos. Asimismo, se encontraron evidencias de una reducción en la dispersión de los precios al comparar los datos de 1904-1925 y 1938-1945. Esto sugiere que, a medida que la economía nacional fue ganando conectividad vial y ferroviaria, se intensificó la integración del mercado nacional, y se registró una tendencia declinante en la brecha entre mercados de origen y destino.

En segundo lugar, se ha planteado que el efecto del ingreso sobre los precios finales no tuvo una relevancia destacada. Los resultados de las pruebas muestran que el precio de la yerba mate y el azúcar no fue determinado por el poder de compra de los salarios en los mercados de destino. En el mercado del vino, en cambio, se registró una correlación entre el poder de compra de los salarios no calificados y el precio del vino. Estas tendencias se registraron a lo largo de todo el período que cubre el trabajo, y se propuso como hipótesis tentativa que esta diferencia puede tener que ver con que el vino es un bien discrecional y con más sustitutos que el azúcar y la yerba mate.

Por último, se incorporaron algunos datos sobre la estructura fiscal de las provincias y su relación con el precio final de los productos que ellas exportaban al mercado nacional. En este caso, excluimos a Misiones por carecer de un gobierno provincial autónomo hasta 1953. Las evidencias presentadas demuestran que hay indicios de una correlación entre la creación de impuestos provinciales y el valor final de los productos en Buenos Aires. Esto es visible durante las décadas de 1910 y 1920, cuando en Tucumán y Mendoza se registraron importantes reformas impositivas

sobre las actividades azucareras y vitivinícolas. Asimismo, también se registraron indicios de que la moderación en los niveles de imposición de las provincias, desde la década de 1930, contribuyó a la estabilización del precio del azúcar y el vino, lo que favoreció el proceso de convergencia identificado en este trabajo.

Bibliografía

- ARÁOZ, M. F., NICOLINI, E. A. y TALASSINO, M. (2020). Growth and convergence among Argentine provinces since 1895 en Badia y Willebald (Ed.), *Time and Space: Latin American Regional Development in Historical Perspective* (p. 65-95). Palgrave.
- BARRIO DE VILLANUEVA, P. (2009). Caracterización del boom vitivinícola en Mendoza (Argentina), 1904-1912. *Mundo agrario*, 9(18).
- BARRIO DE VILLANUEVA, P. (2016). *Con sabor a vino: Crisis, regulación vitivinícola e inestabilidad política en Mendoza (1913-1923)*. Universidad Nacional de La Plata. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación.
- BRAGONI, B. y OLGUÍN, P. (2021). Salarios reales y subsistencia de los trabajadores de Mendoza durante la gran expansión (Argentina, 1890–1914). *Revista de Historia Económica-Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 39(3), 537-564.
- CAMPI, D. (2004). La evolución del salario real del peón azucarero en Tucumán (Argentina) en un contexto de coacción y salario arcaico (1881-1893). *América Latina en la historia económica*, 11(2), 105-128.
- CAMPI, D. y BRAVO, M. C. (1999). La elite azucarera tucumana, el Estado y el proceso de industrialización (1880-1914). *Revista de Indias*, 59(217), 675-698.
- CAMPI, D. y RICHARD-JORBA, R. (2004). Transformaciones productivas, espaciales y sociales en la Argentina extrapampeana. Tucumán y Mendoza entre 1850 y 1890. *Boletín americanista*, 54, 35-61.
- Comité Nacional de Geografía (1941). *Anuario Geográfico Argentino*. Imprenta oficial.
- CORREA DEZA, M. F. y NICOLINI, E. A. (2019). Patrones de consumo de las familias de trabajadores en Buenos Aires, Argentina, entre 1907 y 1933. *Revista Uruguaya de Historia Económica*, 16, 10-25.
- Dirección de Estadística Social (1945). *Nivel de vida de la familia obrera: evolución durante la Segunda Guerra Mundial, 1939-1945*. Dirección de Estadística Social
- Departamento Nacional del Trabajo (1907). *Boletines del Departamento Nacional del Trabajo*, 3. Imprenta Calle México.
- Departamento Nacional del Trabajo (1913). *Boletines del Departamento Nacional del Trabajo*, 25. Imprenta Alsina.
- Dirección Nacional de Vialidad (2023). *Vialidad nacional: 90 años conectando caminos*. Área Cuatro.
- Dirección Provincial de Estadística de Mendoza (1927). *Anuario de la dirección de estadística de Mendoza correspondiente a 1925*. Peuser.

- Dirección de Estadística de la Provincia de Tucumán (1904). *Anuario estadístico de la provincia de Tucumán*. Compañía Sudamericana de Billetes de Banco.
- Dirección de Estadística de la Provincia de Tucumán (1912). *Anuario estadístico de la provincia de Tucumán*. Compañía Sudamericana de Billetes de Banco.
- FERNÁNDEZ, A. y LLUCH, A. (2008). Comercio y redes de comercialización mayoristas y minoristas en la Argentina de comienzos del siglo XX. En S. Bandieri, G. Blanco y M. Blanco (Ed.), *Las escalas de la historia comparada. Tomo 2: Empresas y empresarios* (p. 57-88). Buenos Aires: Miño y Davila.
- La Razón (1926). *Anuario del diario La Razón*. Buenos Aires.
- LANATA BRIONES, C. (2016). *Constructing Public Statistics: The History of the Argentine Cost of Living Index, 1918-1943* [tesis doctoral]. London School of Economics.
- LEDESMA, L. (2023). *Consumos de bienes básicos, alimentación y prácticas de consumo en el Territorio Nacional de La Pampa ca. 1890-1940* [tesis doctoral]. Universidad Torcuato Di Tella.
- LLACH, L. (2007). *The wealth of the provinces: The rise and fall of the Interior in the political economy of Argentina, 1880-1910* [tesis doctoral]. Harvard University.
- LLUCH, A. (2015). Palabras introductorias: comercialización de bienes en perspectiva histórica: temas y contribuciones en A. Lluch (Ed.), *Las manos visibles del mercado. Intermediarios y consumidores en la Argentina (siglos XIX y XX)*. (p. 15-25). Rosario: Prohistoria/EdUnLPam.
- LATZINA, F. (1899). *Diccionario Geográfico Argentino con ampliaciones enciclopédicas rioplatenses*. Buenos Aires: Peuser.
- MARTIRÉN, J. L. (2020). Salarios reales y costo de vida en el mundo rural pampeano (Santa Fe, Argentina, 1857-1895). *Anuario IEHS*, 35(2), 19-43.
- MARTIRÉN, J. L. y MOYANO, D. (2019). La formación de mercados de alimentos en Argentina: un análisis sobre la comercialización de las harinas de trigo entre Santa Fe y las plazas nortenas (1880-1895). *América Latina en la Historia Económica*, 26(1).
- MILANESIO, N. (2014). *Cuando los trabajadores salieron de compras: nuevos consumidores, publicidad y cambio cultural durante el primer peronismo*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- MOYANO, D. (2011). La industria azucarera tucumana ante la crisis del “mosaico”: Un análisis de los actores y las estrategias empresariales (1915-1920). *Anuario CEEED*, 3, 127-166.
- OLGUÍN, P. (2012). Estado, empresas y regulación. La experiencia de las entidades reguladoras del mercado vitivinícola de Mendoza (Argentina, 1914-1943). *Revista de Historia Industrial*, XXI, 77-110.
- O'ROURKE, K. H. y WILLIAMSON, J. G. (1999). *Globalization and History: The Evolution of a Nineteenth-Century Atlantic Economy*. Cambridge: MIT Press.
- REMEDI, F. J. (2004). *El Consumo Alimentario en la Provincia de Córdoba 1870-1930* [tesis doctoral]. Universidad Católica de Córdoba.
- RICHARD-JORBA, R. (2013). Conservadores y Lencinistas. Intervención estatal en la

- economía vitivinícola de la provincia de Mendoza (Argentina), 1914-1922. *Anuario del Centro de Estudios Históricos Profesor Carlos SA Segreti*, 13(13), 129.
- ROCCHI, F. (2020). Una expansión desigual. Los cambios en el consumo argentino, desde principios del siglo XX hasta la década de 1940. *Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana Dr. Emilio Ravignani*, 53, 229-255.
- RODRÍGUEZ, C. (1979). *Lencinas y Cantoni. El populismo cuyano en tiempos de Yrigoyen*. Editorial de Belgrano.
- SALAS ARÓN, E. (2025). *Civilización y barbarie en la Argentina moderna: divergencia regional, desigualdad de ingresos y conflictos distributivos entre la gran expansión y el peronismo (1880-1950)* [tesis doctoral]. Universidad Torcuato Di Tella.
- SÁNCHEZ, G. (2017). Evolución Económica De Las Provincias Argentinas Durante La Belle Époque (1880-1913). Un Análisis a Través De Los Recursos Fiscales. *Revista Tiempo & Economía*, 4(2), 89-112.
- SARREAL, J. (2022). *Yerba mate: the drink that shaped a nation*. University of California Press.
- SEGUI, F. (1898). Informe Parlamentario de agricultura, ganadería e industrias derivadas. Anexo B: Buenos Aires. Taller Tipográfico de la Penitenciaría Nacional.
- VILLANUEVA, J. (1964). *The inflationary process in Argentina, 1943-1960*. Buenos Aires: Instituto Torcuato Di Tella.

Anexo I. Estrategia empírica y estimaciones sobre el efecto de la distancia en la brecha de precios

Con el objetivo de analizar los determinantes de la divergencia de precios entre regiones se estiman regresiones lineales donde la variable dependiente es la brecha de precios entre mercados consumidores y regiones productoras para tres productos emblemáticos de las economías regionales argentinas: azúcar (centro Tucumán, N = 155), vino (centro Mendoza, N = 145) y yerba mate (centro Misiones, N = 138). La variable dependiente en cada caso corresponde al precio relativo al mercado de origen, mientras que la variable explicativa principal es la distancia en kilómetros desde el centro productor.

Para formalizar este análisis espacial, se especifica el siguiente modelo de regresión lineal por mínimos cuadrados ordinarios (MCO):

$$Y_{pc} = \beta_0 + \beta_1 \text{Distancia}_c + \mu_{pc}$$

Donde Y_{pc} representa la brecha de precios del producto (p) en la ciudad capital (c), calculada como el precio relativo respecto del mercado de origen. La variable explicativa clave es Distancia_c , medida en kilómetros desde el centro productor (Tucumán, Mendoza o Misiones). El coeficiente β_1 captura la sensibilidad del precio final ante el factor geográfico. Las estimaciones se realizan para el total de la muestra (tabla 1) y los subperíodos 1887-1925 y 1938-1945 (tablas 2 y 3), con el fin de evaluar la estabilidad temporal de los resultados.

Tabla 1. Resultados de regresión entre distancia geográfica y brecha de precios en productos seleccionados

Variable	Azúcar	Vino	Yerba mate	Todos
Distancia (en km)	0,000175*** (0,0000302)	0,000312*** (0,000050)	0,000166*** (0,000035)	0,000256*** (0,000023)
Constante	0,986*** (0,029)	1,092*** (0,056)	1,231*** (0,051)	1,054*** (0,027)
Observaciones	155	145	138	440
R ²	0,179	0,211	0,144	0,228

Nota: errores estándar entre paréntesis. *** p < 0,01.

Se registra que todos los coeficientes son positivos y altamente significativos (p < 0,001), indicando que existen indicios de que la distancia al centro productor influye positivamente sobre los precios locales, en línea con la hipótesis de fricciones de mercado. Por su parte, la magnitud del efecto varía por producto: el vino

muestra mayor sensibilidad a la distancia, mientras que el azúcar y la yerba mate presentan efectos similares, moderados pero relevantes. En todos los casos, los coeficientes de R^2 ajustados son relativamente bajos (15-23 %), lo que indica que la distancia por sí sola no explica toda la variación de los precios.

Tabla 2. Resultados de regresión entre distancia geográfica y brecha de precios en productos seleccionados (1887-1925)

Variable	Azúcar	Vino	Yerba mate	Todos
Distancia (en km)	0,000226*** (0,000048)	0,000314*** (0,000072)	0,000176 (0,000054)	0,000263*** (0,000032)
Constante	0,979*** (0,048)	1,128*** (0,086)	1,223*** (0,091)	1,065*** (0,041)
Observaciones	79	69	62	212
R^2	0,224	0,216	0,149	0,245

Nota: errores estándar entre paréntesis. *** $p < 0,01$.

Los resultados por subperíodos confirman los indicios acerca del efecto de la distancia. En ambos períodos, la variable mantiene signo positivo y significancia estadística, lo que indica que el impacto de los costos de transporte sobre la divergencia de precios fue persistente a lo largo del tiempo. No obstante, se observa que la magnitud del coeficiente tiende a ser mayor en el período temprano, lo que podría reflejar mayores fricciones en la integración de mercados durante las etapas iniciales del desarrollo económico.

Tabla 3. Resultados de regresión entre distancia geográfica y brecha de precios en productos seleccionados (1938-1945)

Variable	Azúcar	Vino	Yerba mate	Todos
Distancia (en km)	0,000092 (0,000032)	0,000293*** (0,000071)	0,000145 (0,00005)	0,000235*** (0,000033)
Constante	1,008*** (0,029)	1,074*** (0,074)	1,248*** (0,064)	1,057*** (0,036)
Observaciones	75	75	75	227
R^2	0,099	0,190	0,102	0,184

Nota: errores estándar entre paréntesis. *** $p < 0,01$.

Anexo II. Estrategia empírica y estimaciones sobre el efecto de los niveles de ingreso en la brecha de precios

Para explorar la relación entre la capacidad de gasto de los consumidores urbanos y los precios minoristas de productos básicos (en este caso, el valor nominal por kilogramo o litro), se realizaron regresiones separadas considerando como variable explicativa el poder de compra de los salarios urbanos. En este caso, se utiliza una base de datos en torno al poder de compra de los salarios de baja calificación por capital provincial (Salas, 2025).

Para explorar el impacto de la capacidad de gasto urbana sobre los valores minoristas de los bienes seleccionados, las estimaciones de la tabla 1 responden a la siguiente especificación lineal por mínimos cuadrados ordinarios (MCO):

$$P_{pc} = \alpha_0 + \alpha_1 \text{PoderCompra}_c + e_{pc}$$

Donde los componentes del modelo se definen formalmente de la siguiente manera: P_{pc} es el precio nominal minorista por kilogramo o litro del producto en la ciudad capital de destino; PoderCompra_c representa el poder de compra de los salarios de baja calificación en la capital provincial, utilizando la serie reconstruida por Salas (2025).

Los resultados se registran en la tabla 1 y muestran una heterogeneidad clara entre los productos. El vino exhibe un efecto significativo del poder adquisitivo sobre su precio final (coef = 0,557, $p < 0,01$, $R^2 = 0,75$), indicando que, en provincias con mayor capacidad de compra urbana, los precios del vino tendían a ser más altos. Por el contrario, los precios del azúcar y de la yerba mate muestran efectos débiles y no significativos (coef = 0,018, $p = 0,685$ para azúcar; coef = 0,115, $p = 0,091$ para yerba mate), lo que sugiere que el poder de compra de los salarios urbanos explica poco la variación de precios en estos bienes.

Tabla 1. Resultados de regresión entre poder de compra de salarios y precios nominales minoristas en productos seleccionados (azúcar, vino, yerba mate)

Variable	Azúcar	Vino	Yerba mate
Poder de compra de salarios	0,018 (n.s.) (0,045)	0,557*** (0,038)	0,115 ($p \approx 0,09$) (0,067)
Constante	0,422*** (0,058)	-0,339*** (0,051)	0,525*** (0,090)
Observaciones	88	73	73
R ²	0,002	0,750	0,040

Nota: errores estándar entre paréntesis. *** $p < 0,01$. n.s. = no significativo a 10 %.

Adicionalmente, presentamos una prueba idéntica a la anterior cruzando la información sobre el precio final de los bienes y los salarios presupuestados de los agentes de policía comunes en las provincias de Argentina para los años 1904, 1907, 1910, 1912, 1938, 1943 y 1945. En este universo, los resultados en todos los casos marcan que la variable del ingreso no tuvo impacto determinante sobre los precios en el caso del azúcar, el vino y la yerba mate. Los datos se registran en la tabla 2.

Tabla 2. Resultados de regresión entre el valor nominal del salario de los policías provinciales y precios nominales minoristas en productos seleccionados (azúcar, vino, yerba mate)

Variable	Azúcar	Vino	Yerba mate	TOTAL
Salarios nominales de agentes policiales de provincias	-4,741 (0,0004)	-0,0016 (0,0006)	0,00008 (0,00053)	-0,000512 (0,00033)
Constante	1,160*** (0,043)	1,4766*** (0,06536)	1,483*** (0,058)	1,3743*** (0,03623)
Observaciones	95	96	96	289
R ²	0,000	0,070	0,002	0,008

Nota: errores estándar entre paréntesis. *** p < 0,01. n.s. = no significativo a 10 %.

Anexo III. Recaudación fiscal provincial y precio de los productos en Buenos Aires

	Tucumán				Mendoza			
	Recaudación total provincial (Tucumán)	Población	Precio del azúcar por kilogramos en Buenos Aires		Recaudación total provincial (Mendoza)	Población	Precio del vino por litro en Buenos Aires	Precio mayorista por litro en Mendoza
1904	3 033 944	267 013	0,35		1 992 614	186 748	0,35	
1907	3 328 474	288 986	0,35		2 660 544	217 010		
1910	4 773 000	303 635	0,45		4 498 000	237 185		0,17
1911	5 714 000	310 960			5 446 000	247 273		0,17
1912	5 719 000	318 284	0,45		5 817 000	257 360	0,35	0,2
1913	6 872 000	325 609	0,47		6 651 000	267 448		0,16
1914	7 028 000	332 933	0,48		7 221 000	277 535	0,26	0,1
1915	5 715 000	337 927	0,42		7 547 000	281 698	0,25	0,06
1916	4 520 000	342 438	0,5		7 516 000	285 459	0,27	0,07
1917	4 266 000	346 950	0,66		7 239 000	289 219	0,31	0,1
1918	5 536 000	352 674	0,73		8 261 000	293 991	0,32	0,1
1919	11 598 000	364 016	0,74		8 808 000	309 296	0,41	0,15
1920	9 211 000	375 358	0,66		7 731 000	324 600	0,55	0,3
1921	7 852 000	386 700	0,74		7 372 000	339 905	0,35	0,17
1922	6 864 000	398 043			10 321 000	355 209	0,34	0,1
1923	12 864 000	406 181	0,59		13 558 000	364 918	0,35	0,15
1924	19 586 000	414 320	0,61		16 135 000	374 628	-	0,24
1925	13 829 000	422 459	0,5		15 170 000	384 337	-	0,17
1926	14 711 000	430 597	0,55		15 640 000	394 046	-	-
1927	12 640 000	438 736	0,6		15 850 000	403 755	-	-
1928	12 227 000	446 875	0,36		22 654 000	413 465	-	-
1929	12 895 000	455 013	0,37		22 722 000	423 174	-	-
1930	13 215 000	463 152	0,4		22 938 000	432 883	-	-
1931	12 823 000	471 291	0,4		19 833 000	442 592	-	-
1932	11 484 000	479 429	0,39		23 320 000	452 302	-	-
1933	14 881 000	487 568	0,4		23 255 000	462 011	0,46	-
1934	16 036 000	495 707	0,4		26 851 000	471 720	0,37	-
1935	13 239 000	503 845	0,41		25 249 000	481 429	0,35	-
1936	16 194 000	511 984	0,41		26 463 000	491 139	0,37	-
1937	15 969 000	520 123	0,39		24 715 000	500 848	0,37	-
1938	15 675 000	528 262	0,42		26 123 000	510 557	0,39	-
1939	17 100 000	528 262	0,41		24 390 000	510 557	0,39	-

Fuente: Dirección Nacional de Estadística (1904-1912), Anuario Geográfico Argentino (1941, Pp. 398-399). Población provincial: Anuario Geográfico Argentino (1941). Precios: ver sección II.

DOSSIER

La composición comercial en el partido bonaerense de San Vicente, 1881-1897

The Commercial Composition in the Buenos Aires district of San Vicente, 1881-1897

Miriam Noemí Vommaro

Instituto de Investigaciones, Facultad de Ciencias Sociales, Pontificia Universidad Católica Argentina / Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas
vommaromiriam@uca.edu.ar

Fecha de recepción: 2/3/2026 - Fecha de aceptación: 27/5/2026



URL de la revista: revistas.uncu.edu.ar/ojs3/index.php/cuyonomics
ISSN 2591-555X

Esta obra es distribuida bajo una Licencia Creative Commons
Atribución No Comercial – Compartir Igual 4.0 Internacional

Resumen

El objetivo de este artículo es analizar la composición comercial en el partido de San Vicente entre 1881 y 1897, a partir del estudio de la información que relevamos en nueve ediciones del Anuario de la Provincia de Buenos Aires. Con este trabajo planteamos que el comercio de ese departamento bonaerense creció de manera sostenida, pero a un ritmo menor con respecto a la provincia en su conjunto. En la escala departamental, a lo largo del intervalo se consolidó un núcleo estable de rubros —principalmente alimentarios— y, hacia fines de la década de 1890, los tipos de comercios se diversificaron.

Palabras clave: comercio, partido de San Vicente, provincia de Buenos Aires, siglo XIX.

Abstract

The aim of this article is to analyze the commercial composition of the San Vicente district between 1881 and 1897, based on the study of information from nine Anuarios de la Provincia de Buenos Aires. We argue that commerce in this Buenos Aires department grew steadily, though at a slower pace compared to the province as a whole. At the district level, a stable core of categories—mainly related to food—consolidated throughout the period, and by the late 1890s the types of businesses became more diversified.

Keywords: Commerce, San Vicente district, Buenos Aires province, 19th century.

Journal of Economic Literature (JEL): N96

Introducción

Los estudios sobre consumo han destacado la centralidad de los comerciantes como mediadores entre la producción, la circulación y la adquisición de bienes y servicios (McKendrick et al., 1982; Lluch, 2004; Remedi, 2004; Rocchi, 2006; Galarza, 2019; Milanesio, 2020; Ledesma, 2023, entre otros). Durante la transición del siglo XIX al XX el mercado interno argentino se amplió, la población urbana aumentó y la demanda se intensificó; así, se desplegó una infraestructura productiva y comercial que condicionó la disponibilidad y el acceso al consumo de bienes y servicios (Rocchi, 2006; 2025).

En el transcurso de la segunda mitad del siglo XIX los comercios bonaerenses se desarrollaron en convivencia con las transformaciones de la ciudad de Buenos Aires y acompañaron los cambios productivos de la provincia homónima. No obstante, este territorio contuvo realidades diferentes y variables (Lluch, 2013, p. 220). Esta heterogeneidad demanda un abordaje de las manifestaciones provinciales más particulares. En este artículo tenemos el objetivo de analizar la composición del comercio en el partido de San Vicente entre 1881 y 1897. Con este trabajo buscamos contribuir a una comprensión más matizada de la expansión comercial bonaerense, utilizando una escala de análisis que suele quedar subsumida en otras provinciales y nacionales. Asimismo, este trabajo desea ser un aporte a la comprensión de cómo espacios bonaerenses predominantemente rurales participaron en los procesos de expansión comercial de fines del siglo XIX.

La elección del partido de San Vicente en este estudio responde a varias razones. En primer lugar, se trata de un partido de colonización temprana que se posicionó como un nodo destacado en los circuitos de abastecimiento de alimentos hacia el área metropolitana de Buenos Aires (Contente, 2017, p. 4; Garavaglia, 1997, p. 244; Gómez y Zubizarreta, 2015, p. 78; Vommaro y Ugarte del Campo, 2020, p. 300). En segundo lugar, sin dejar de ser un departamento principalmente abocado a actividades productivas, dentro de sus límites se configuraron centros neurálgicos que concentraban actividades administrativas estatales y una población diferenciada de la rural (López et al., 2021, p. 15). En tercer lugar, sus habitantes manifestaban emplearse en actividades diversas, entre las cuales se destacaron las comerciales (Contente y Barcos, 2016, p. 23). En este sentido, el partido de San Vicente constituye un caso interesante para observar las transformaciones de la composición co-

mercial en un espacio predominantemente rural, pero crecientemente integrado a redes de mayor alcance y vinculadas al principal mercado consumidor del país.

Para reconstruir la composición comercial del partido de San Vicente entre 1881 y 1897 utilizamos la información disponible en nueve ediciones del *Anuario de la Provincia de Buenos Aires*. Como hipótesis de trabajo planteamos que durante aquel lapso los comercios de San Vicente se estructuraron en torno al abastecimiento de una población en crecimiento y a los vínculos mercantiles que presentaban los productores de este partido con el mercado regional. Con este trabajo buscamos contribuir al conocimiento de la diversidad y la variación comercial del espacio bonaerense durante un período de fluctuantes cambios en el mercado interno argentino.

Marco contextual

El partido de San Vicente se sitúa dentro de la subregión pampeana húmeda, aproximadamente a 55 km de la ciudad de Buenos Aires (figura 1). Este espacio de colonización temprana comenzó a poblarse en torno a la capilla de los Pessoa hacia el último tramo del siglo XVIII (Sánchez, 2017, p. 74).

Figura 1. Partido de San Vicente en 1890



Fuente: Plano del partido de San Vicente. 1890. Archivo Histórico de la Provincia de Buenos Aires.

Desde fines del siglo XIX el partido fue un área mixta en la que predominó la producción pecuaria en relación con el abastecimiento del mercado porteño (Contente, 2017, p. 4; Garavaglia, 1997, p. 244; Gómez y Zubizarreta, 2015, p. 78; Vommaro y Ugarte del Campo, 2020, p. 300). Esta particularidad es congruente con las características geográficas del departamento: el 67,4 % de los suelos tiene una aptitud predominantemente ganadera; el 23,5 %, aptitud agrícola-ganadera; y el 2,5 %, aptitud agrícola (Fornari, 2011, p. 57). Las unidades productivas del partido albergaban ganado lanar, vacuno, caballar y porcino, con una sobresaliente orientación hacia la invernada. La comercialización de los productos ganaderos con otras localidades era principalmente dependiente de las demandas de abasto de la ciudad de Buenos Aires (Vommaro y Ugarte del Campo, 2020, p. 295, 297, 300). La carne y los lácteos fueron dos de los alimentos más destacados en el consumo de amplios sectores entre fines del siglo XIX y principios del XX (Ferrerías, 2001, p. 158).

Al comenzar el siglo XIX la actividad tampera era abundante en San Vicente y zonas aledañas a la ciudad de Buenos Aires. Hacia fines de esta centuria y principios del siglo XX, cuando la lechería experimentó un proceso de industrialización, la cuarta parte de los establecimientos lecheros de la provincia se ubicaron en el departamento de San Vicente (Contente, 2017, p. 12; Gómez y Zubizarreta, 2015, p. 71-72, 78).

A la vez que el partido conservó una elevada proporción de su territorio destinada a la producción y una población mayoritariamente categorizada como rural, en la segunda mitad del siglo XIX, junto con el ingreso del ferrocarril, se consolidaron espacios que centralizaban la gestión administrativa departamental y albergaban una población con dinámicas distintas a las de un contexto rural (López et al., 2021, p. 15). Mientras que el espacio que contenía el partido se fue reduciendo —en 1869 era de 1200 km² y en 1895 descendió a 1010 km²—, su población creció rápidamente. En 1869 se contabilizaron 4249 personas; en 1881, 6358; y en 1895, 7669 (Contente, 2017, p. 3, 9). La distribución de los habitantes experimentó un cambio notable durante este período. De acuerdo con el Censo Provincial de 1881 (p. 239), la población urbana era de 1297 personas frente a una rural de 5061. Para 1895, el Censo Nacional (p. 55) registró un ascenso a 2682 habitantes urbanos y un leve descenso a 4987 habitantes rurales. En paralelo a este crecimiento urbano, las actividades declaradas por los habitantes de San Vicente se diversificaron y, entre ellas, se destacaron las comerciales (Contente y Barcos, 2016, p. 8, 23). Esta tendencia se refleja en el Censo Bonaerense de 1881 (p. 265-270) y las cédulas censales del Censo Nacional de 1895, que dan cuenta de que las personas que se declararon comerciantes pasaron de 80 a 163 casos.

Las prácticas comerciales y los patrones de consumo entre fines del siglo XIX y principios del siglo XX en Argentina se transformaron en estrecho vínculo con la creación de un mercado nacional y el aumento de la demanda por parte de la población (Rocchi, 1998, p. 535). Estos cambios estuvieron acompañados, entre otras

cuestiones, por la expansión de un sector comercial amplio y heterogéneo. A fines del siglo XIX la mayor acumulación de comercios se registró en la ciudad de Buenos Aires y el territorio bonaerense (Lluch, 2017, p. 383, 389).

En el marco de esta expansión comercial, los almacenes ocuparon un rol central (Lluch, 2017, p. 389). Estos comercios podían concentrar una diversidad de funciones, tales como comerciales, financieras, publicitarias, informativas y técnicas. Este tipo de negocio se solía situar en contextos rurales y ofrecía una amplia gama de artículos, entre ellos alimentos, servicios y crédito (Lluch, 2004, p. 37). A pesar de su versatilidad y persistencia, no estaban exentos de sufrir fracasos y desaparecer (Lluch, 2010, p. 387).

Además de los almacenes, otros comercios participaban en el abastecimiento de alimentos, como las carnicerías, los puestos, las fondas y los cafés. Los puestos suministraban productos locales. Las fondas podían ofrecer comidas elaboradas (Ledesma, 2023, p. 69, 150). En estos espacios, como en los cafés, también era posible consumir diversas bebidas (Ledesma, 2023, p. 69; Remedi, 2004, p. 153).

Este entramado comercial no se limitaba al aprovisionamiento de alimentos. Incluía también establecimientos vinculados con otros aspectos de la vida cotidiana y productiva. En las tiendas, por ejemplo, se vendían artículos de vestimenta, compostura, sombreros, géneros, calzado, pañuelos (Galarza, 2019, p. 163; Ledesma, 2023, p. 368). Las boticas y perfumerías proporcionaban medicinas, jabones y alcohol, entre otros productos (Ledesma, 2023, p. 368). Y las ferreterías suministraban artículos del trabajo rural y materiales de corralón, entre otros bienes (Ledesma, 2023, p. 368).

Esta diversidad de comercios no se expresaba de manera homogénea en todo el territorio. Se ha señalado que los patrones comerciales podían diferir entre contextos urbanos y rurales. En estos últimos, las maneras de consumir se encontraban menos mediatizadas por las novedades del mercado, las marcas y la publicidad, en comparación con los contextos urbanos. Allí podían coexistir diversas formas de abastecimiento, que incluían el autoconsumo o la venta ambulante (Ledesma, 2021, p. 11). Los vendedores ambulantes, los mercachifles o los puestos lograban movilizar los bienes hacia los habitantes de contextos urbanos o periurbanos. Las mensajerías también podían transportar objetos, además de personas (Ledesma, 2023, p. 12, 51).

Fuentes y métodos

Con el objetivo de analizar la composición comercial del partido de San Vicente entre 1881 y 1897 utilizamos la información que relevamos en nueve de los diez anuarios estadísticos de la Provincia de Buenos Aires que consultamos en el Banco Central de la República Argentina (Dirección General de Estadística de la Provincia de Buenos Aires, 1898; 1899; Ministerio de Gobierno y Dirección General de Estadística, 1889;

Ministerio de Gobierno y Oficina de Estadística General, 1883; 1884; 1885a; 1885b; 1886; 1888; 1889). De este conjunto de documentos que consultamos, nueve contienen información sobre los comercios del partido de San Vicente y la provincia de Buenos Aires. Estos registros corresponden a los años 1881, 1883 a 1888, 1896 y 1897 y, según las propias fuentes, fueron confeccionados con los datos de los libros de la Oficina de Patentes. El documento con información de 1882, en cambio, carece de registros desagregados para el departamento de San Vicente.

En la lectura de los documentos identificamos las categorías utilizadas para referirse a los comercios y las cantidades asignadas a cada una en el partido de San Vicente y la provincia de Buenos Aires. Esta información la transcribimos en una base de datos Excel para analizarla.

En primer lugar, contrastamos el total de comercios registrados en el partido con los provinciales. Para comparar ambos conjuntos, consideramos las frecuencias absolutas y relativas de los comercios registrados en San Vicente sobre el conjunto bonaerense. Asimismo, para medir la variación del total registrado en San Vicente, lo consideramos en relación con las transformaciones en la superficie del partido y la cantidad de personas que en él habitaban en distintos momentos.

En segundo lugar, analizamos tanto la cantidad y diversidad de categorías utilizadas por los anuarios como las unidades efectivamente registradas para cada denominación en el caso de San Vicente. En este punto es relevante advertir dos aspectos. Por un lado, los anuarios no presentan una descripción de las categorías usadas. Por otro lado, el uso de la información estadística nos obliga a tener en cuenta que lo escrito en ellas respondía a una forma de percibir y organizar aspectos de la realidad (Otero, 2006, p. 252-262). En este sentido, las actividades estadísticas pueden haber generado subregistros que imposibilitan medir la superposición de rubros dentro de una unidad (Lluch, 2004, p. 33-36). Por ello, en esta instancia de trabajo utilizamos las categorías que figuran en la documentación explicitando sus límites, lo que nos permitió analizar la composición comercial tal como fue representada en cada momento.

En tercer lugar analizamos la evolución de las cantidades registradas por categoría a lo largo del período. Dada la variabilidad en la cantidad de denominaciones que emplearon los anuarios, optamos por establecer un criterio de agrupamiento basado en la frecuencia de aparición de cada categoría en los registros que consultamos. Este procedimiento nos permitió distinguir distintos niveles de permanencia en las representaciones estatales de los comercios. Así, en un primer grupo incluimos las categorías presentes en la totalidad de los anuarios que consultamos; en un segundo grupo, aquellas registradas en la mayor parte de ellos; y en un tercer grupo, las que aparecen en cuatro o menos ocasiones. Esta actividad nos permitió atender las continuidades y variaciones comerciales, tal como fueron registradas por las fuentes provinciales.

Finalmente, reflexionamos en qué medida las representaciones estatales de los comercios locales nos permiten analizar históricamente la composición del comercio y sus transformaciones en un sector de la campaña bonaerense a fines del siglo XIX.

Crecimiento comercial de San Vicente y posición relativa en la provincia

La información estadística provincial muestra que durante las últimas dos décadas del siglo XIX la cantidad de comercios del partido de San Vicente tuvo una tendencia general al crecimiento (tabla 1). En términos absolutos, el número de comercios se incrementó de manera sostenida entre 1881 y 1897 (de 74 a 227). En términos porcentuales se triplicó (306,75 %). Este crecimiento se inscribe en un momento de expansión del mercado interno argentino (sensu Rocchi, 2006, p. 238). A escala departamental, este aumento se inserta en períodos de ampliación de la población (de 6358 a 7669 personas entre 1881 y 1895) y una reducción de los límites territoriales (sensu Contente, 2017, p. 3, 9). A pesar de que estos desprendimientos pudieron implicar la pérdida de comercios, la cantidad total registrada ascendió.

Tabla 1. Cantidad de comercios registrados y categorías usadas en San Vicente y en la provincia de Buenos Aires por los anuarios provinciales (1881-1897)

Año	1881	1883	1884	1885	1886	1887	1888	1896	1897
Categorías utilizadas por el documento	51	66	65	76	83	91	89	84	83
Categorías registradas en San Vicente	14	15	15	14	15	17	16	19	30
Cantidad de comercios en San Vicente	74	102	110	103	112	120	142	193	227
Cantidad de comercios en PBA	5781	9701	11 004	11 127	12 113	13 027	13 680	21 836	26 761
Peso de los comercios de San Vicente en la PBA (%)	1,28	1,05	1,00	0,93	0,92	0,92	1,04	0,88	0,85

Fuente: elaboración propia con base en los anuarios correspondientes a los años 1881, 1883, 1884, 1885, 1886, 1887, 1888, 1896 y 1897.

El crecimiento que describimos parece haber alterado la posición relativa de San Vicente dentro del entramado comercial bonaerense. Mientras que en los primeros relevamientos de la década de 1880 los comercios del partido representaban alrededor del 1 % del total provincial, esta proporción descendió hacia finales del siglo XX (tabla 1). Aunque los comercios registrados en San Vicente ascendieron en términos absolutos, lo hicieron en una escala considerablemente menor, de manera más estable y con un menor ritmo de crecimiento que en la provincia en su conjunto, en donde la cantidad de comercios casi se quintuplicó (de 5781 a 26 761).

Expansión cuantitativa y desagregación de rubros comerciales

Entre las estadísticas de 1881 y 1897 observamos que la cifra de comercios registrados en San Vicente se incrementó. Pero también aumentó la diversidad de categorías utilizadas (tabla 1). Las denominaciones comerciales que se anotaron en San Vicente ascendieron de 14 a 30 durante el intervalo. No obstante, esta variación amerita ser considerada junto con los cambios en el universo de nomenclaturas usadas por los anuarios.

El número de categorías que emplearon los anuarios para referirse a los comercios de la provincia de Buenos Aires se elevó entre 1881 (51) y 1887 (91), en tanto que en 1888 (89), 1896 (84) y 1897 (83) disminuyó levemente. Si bien el repertorio general de nombres utilizados casi se duplicó durante el lapso, en el partido de San Vicente la cantidad de denominaciones registradas se incrementó solo de 14 a 19 entre 1881 y 1896 y recién tuvo un aumento destacado en 1897, cuando se indicaron 30 categorías.

Sumado a esta observación, mientras que entre 1881 y 1896 la diversidad de categorías apuntadas en San Vicente no aumentó demasiado (de 14 a 19), la cantidad de comercios experimentó más que una duplicación (de 74 a 193). Por el contrario, entre 1896 y 1897, la variedad de categorías se amplió más pronunciadamente (de 19 a 30), pero se adicionaron menos unidades comerciales (de 193 a 227) con respecto al intervalo anterior. Estas variaciones entre el número de categorías y la cantidad de unidades registradas en San Vicente por los anuarios sugieren, en una primera instancia, que los comercios del partido experimentaron una expansión cuantitativa entre 1881 y 1896 y que a partir de esta última fecha presentaron una mayor desagregación de rubros comerciales.

Composición comercial: rubros estables y emergentes en San Vicente

En los nueve anuarios que relevamos, identificamos la repetición de seis categorías en los registros comerciales de San Vicente: carnicerías, cafés, fondas, almacenes, tiendas y boticas (grupo 1). Los almacenes proliferan bajo una diversidad de denominaciones: almacenes; almacenes de comestibles por menor; almacenes de cuatro ramos; almacenes de dos ramos; almacenes de tres ramos; almacenes por menor; comestibles y bebidas (almacenes). También se presentan acompañados por otros rubros, como en el caso de los almacenes y billares; almacenes y ferreterías; o tiendas y almacenes. Las fondas aparecen registradas bajo las siguientes variaciones: fondas; fondas sin hospedaje; fondas y posadas. Y las boticas, como: botica; y boticas y droguerías.

Este primer conjunto de nomenclaturas sugiere que entre 1881 y 1897 San Vicente contó con un núcleo de comercios estable y consolidado orientado al abasteci-

miento de la población local. A través de esos comercios y a lo largo del período, los habitantes del partido pudieron disponer de bienes alimentarios, de vestimenta y medicinales, además de servicios —como el otorgamiento de créditos— y espacios de sociabilización. También existe la posibilidad de que las autoridades estatales tuvieran una mayor precisión en el relevamiento de estas actividades comerciales por sobre otras categorías.

El peso de este primer grupo fue dominante en San Vicente durante el primer quinquenio de la década de 1880, ocupaba entre el 51,46 % y el 77,03 % del total de comercios registrados (tabla 2). Su representación comenzó a disminuir a partir de 1886, aunque siempre representando más de la tercera parte de los registros.

Tabla 2. Cantidad y porcentaje de comercios registrados por grupo en San Vicente (1881 y 1897)

Año		1881	1883	1884	1885	1886	1887	1888	1896	1897
Grupo 1	n	57	56	63	53	54	45	51	92	100
	%	77,03	54,9	57,27	51,46	48,21	37,5	35,92	47,67	44,05
Grupo 2	n	8	42	47	50	58	75	91	6	7
	%	10,81	41,18	42,73	48,54	51,79	62,5	64,08	3,11	3,08
Grupo 3	n	9	4	0	0	0	0	0	95	120
	%	12,16	3,92	0	0	0	0	0	49,22	52,86
Total		74	102	110	103	112	120	142	193	227

Fuente: elaboración propia en base a los anuarios correspondientes a los años 1881, 1883, 1884, 1885, 1886, 1887, 1888, 1896 y 1897.

El almacén es la categoría en la que se concentró la mayor parte de las anotaciones en este grupo (tabla 3). Esto coincide con la agencia de este actor comercial sobre diferentes aspectos de la vida cotidiana, comercial y productiva a fines del siglo XIX (*sensu* Lluch, 2004, p. 37). La cantidad de fondas y tiendas también se destacó, aunque la competencia dentro de esta categoría fue menor que en el caso de los almacenes. En cuanto a las carnicerías, estas registraron un escalamiento desde el término de la década de 1880 hasta fines del intervalo, superando las cifras de las fondas y tiendas.

Tabla 3. Cantidad de comercios registrados por categoría (grupo 1) en San Vicente (1881-1897)

Año	1881	1883	1884	1885	1886	1887	1888	1896	1897
Almacenes	43	36	41	30	32	26	28	66	65
Boticas	2	1	1	1	2	2	2	2	3
Cafés	1	1	2	2	2	1	1	1	1
Carnicerías	3	2	2	4	2	2	6	13	15
Fondas	3	6	7	6	6	6	6	5	8
Tiendas	5	10	10	10	10	8	8	5	8
Total	57	56	63	53	54	45	51	92	100

Fuente: elaboración propia con base en los anuarios correspondientes a los años 1881, 1883, 1884, 1885, 1886, 1887, 1888, 1896 y 1897.

Con una menor repetición que la agrupación anterior, aunque con presencia en más de la mitad de los documentos consultados, se encuentran las siguientes categorías (grupo 2): barberías y peluquerías (bajo los nombres peluquerías y barberías; barberías y peluquerías; perfumerías y barberías); barracas (en sus variantes barracas; barracas sin prensa); bodegones (con las denominaciones bodegones; bodegones sin hospedaje; bodegones y boliches); carruajes y cocherías (que figuran como carros y carruajes —empresas—; carruajes, pompas fúnebres —empresas—; cocherías; cocherías fúnebres); ferreterías; lecherías y tambos; puestos (con sus variantes puestos de carne y verdura; puestos varios); mercerías, y confiterías.

Este segundo conjunto de categorías contiene establecimientos menos consolidados en la representación comercial de San Vicente y abarca categorías muy diferentes entre sí. A diferencia del primer grupo, en el segundo las categorías relacionadas con el rubro alimentario —como los bodegones o los puestos— están menos representadas. Distinguimos denominaciones asociadas con la comercialización de bienes que no son alimentarios —como las mercerías o las perfumerías— y de servicios —como los carros y carruajes—. También reconocemos categorías en las que se superpone la producción y comercialización —como las lecherías y los tambos— e intermediarios entre ambas esferas, como las barracas.

La representación de este segundo grupo de categorías en San Vicente varió significativamente entre los anuarios (tabla 2). Al inicio y hacia el final de la secuencia contuvo menos de 10 unidades. En contraste, entre 1883 y 1888 su cantidad aumentó y llegó a destacarse sobre el conjunto del partido en 1887 (62,50 %) y 1888 (64,08 %) (tabla 2).

La categoría que predomina en este conjunto es lecherías y tambos, un tipo de comercio que podemos esperar en un partido con una destacada producción láctea (tabla 4). Esta categoría pasó a ser identificada como parte del universo de establecimientos industriales a partir del registro de 1896. A diferencia del resto de los comercios, las lecherías y tambos podían tanto proveer sus productos a la población para su consumo final como integrarse en redes comerciales más amplias. Del mismo modo, las barracas se caracterizaban por su participación en estas redes comerciales de mayor alcance.

Tabla 4. Cantidad de comercios registrados por categoría (grupo 2) en San Vicente (1881-1897)

Año	1881	1883	1884	1885	1886	1887	1888	1896	1897
Peluquerías y barberías	2		2	2	2	2	2		
Barracas	1	3	3		1	1	2		
Bodegones	2	6	9	4	15	19	22		1
Carruajes y cocherías		1	2	3	4	5	4	2	4
Confiterías			2	2	2	2	2		
Ferreterías		6		6	3	3	2		1
Lecherías y tambos		25	28	31	30	39	55		
Mercerías	3					2	1	4	1
Tambos		1	1	2	1	2	1		
Total	8	42	47	50	58	75	91	6	7

Fuente: elaboración propia con base en los anuarios correspondientes a los años 1881, 1883, 1884, 1885, 1886, 1887, 1888, 1896 y 1897.

Otra categoría que sobresale en este conjunto son los bodegones, lugares donde se entremezclaban las transacciones comerciales con actividades de socialización de mayor duración. A fines de la secuencia que abarcamos, los bodegones alcanzan más de 20 registros en la década de 1880, figuran ausentes en 1896 y con una unidad en 1897. Esta intermitencia en el registro de los bodegones puede sugerirnos su desaparición o bien la absorción de sus funciones por otros comercios.

Un tercer grupo de categorías aparece presente en San Vicente en tres o menos de los anuarios consultados: acopiadores de frutos del país; bebidas (despachos); cabañas; carbonerías; comisionistas, corredores y rematadores; consignatarios y acopiadores de frutos del país; corralones de carros; forrajes y granos (depósitos); hojalaterías; mensajerías, mercachifles; mueblerías; negocios varios; prostíbulos; refrescos y licores; remates (casas); repartidores; roperías; transportes (compañías); vendedores de artículos varios; verduras, frutas, etc.

Este conjunto reúne categorías comerciales más heterogéneas entre sí que los dos primeros. En él se combinan actividades vinculadas al abastecimiento de la población —como en el caso de los repartidores—, la intermediación comercial —acopiadores—, la producción —cabañas— y servicios específicos —prostíbulos o rematadores—.

Los registros de estos comercios son más periféricos que el resto y su presencia es variable en el tiempo (tabla 2). Se concentran mayormente en las estadísticas de 1896 (49,22 %) y 1897 (52,86 %), cuando integran más de la mitad de la cantidad total de comercios indicados para San Vicente.

En la tabla 5 observamos que dentro de este grupo se destacan los repartidores y los vendedores de artículos varios (75 en 1896 y 80 en 1897). Ambos son categorías desagregadas de la nomenclatura más general de negocios ambulantes. Su elevado registro puede estar asociado al proceso de aglomeración de personas que experimentó el partido durante este período. Pero la ausencia del uso de esta categoría por los anuarios previos permite también sugerir que las autoridades estatales tendrían un mayor interés por identificarlos hacia fines del siglo XIX.

Tabla 5. Cantidad de comercios registrados por categoría (grupo 3) en San Vicente (1881-1897)

	1881	1883	1896	1897
Acopiadores de frutos del país	7	1	8	-
Bebidas (despachos)	-	-	3	6
Cabañas	-	-	-	2
Carbonerías	-	-	1	1
Comisionistas, corredores y rematadores	-	-	-	1
Consignatarios y acopiadores de frutos del país	-	-	-	7
Corralones de carros	-	2	-	-
Forrajes y granos (depósitos)	-	-	-	7
Hojalaterías	-	1	-	-
Mensajerías	-	-	2	2
Mercachifles	2	-	3	3
Mueblerías	-	-	1	1
Negocios varios	-	-	-	3
Prostíbulos	-	-	1	-
Refrescos y licores	-	-	-	2
Remates (casas)	-	-	1	1
Repartidores	-	-	64	69
Roperías	-	-	-	2
Transportes (compañías)	-	-	-	1
Vendedores de artículos varios	-	-	11	11
Verduras, frutas, etc.	-	-	-	1
Total	9	4	95	120

Fuente: elaboración propia con base en los anuarios correspondientes a los años 1881, 1883, 1896 y 1897.

Los acopiadores y consignatarios son categorías que también abultaron la cantidad de comercios a fines del siglo XIX. Similarmente a lo que ocurre con las lecherías y tambos, estos comercios eran intermediarios entre la producción y la venta, y estaban integrados en redes mercantiles más amplias.

Discusiones

A partir del estudio de la información estadística que consultamos en los nueve anuarios estadísticos bonaerenses sostenemos que el entramado comercial de San Vicente atravesó un proceso de expansión sostenida entre 1881 y 1897. Este crecimiento se encuentra de acuerdo con las tendencias generales que experimentó tanto la provincia de Buenos Aires como el propio partido, con el incremento de su población y la cantidad de personas que se autodenominaron comerciantes. Esas transformaciones alteraron el peso de los comercios del partido dentro del conjunto bonaerense.

Un primer momento de este intervalo se caracterizó por la densificación de un núcleo estable de comercios orientado principalmente al abastecimiento de ali-

mentos, vestimenta, medicamentos y servicios. Esta estabilidad insinúa la consolidación de canales relativamente fijos de circulación y acceso a los que posteriormente se incorporó una mayor diversidad de tipos de comercios.

Un segundo momento presentó una mayor diferenciación funcional de los comercios, asociada a las transformaciones efectivas del mercado local, pero también a una creciente desagregación de las clasificaciones por parte del Estado provincial. Este enriquecimiento del abanico de denominaciones no desarmó el núcleo estable de comercios. No obstante, la agregación de categorías capaces de expender alimentos más diferenciados sugiere una mayor segmentación de los circuitos de acceso al consumo de estos bienes.

Además, el entramado comercial de San Vicente se encontraba integrado a redes más amplias, pues en aquel coexistieron unidades dedicadas al consumidor final, otras que articulaban la producción con la venta final y agentes intermediarios vinculados a circuitos de mayor escala. En un partido con una fuerte impronta rural, esta composición comercial refleja la transformación de un espacio que no se organizaba exclusivamente en torno a la producción primaria, sino que incorporaba dinámicas comerciales similares a contextos de mayor concentración poblacional. Este cambio encuentra su correlato en la convivencia de una población urbana en aumento con una población rural en descenso.

La persistencia y creciente frecuencia y densidad de comercios asociados con el abastecimiento de alimentos, vestimenta o medicamentos contrasta con la representación fragmentada, marginal o ausente de los comercios que podían ofrecer bienes durables, como las mueblerías, suntuarios o consumos asociados al arte y la literatura. Sin embargo, las mensajerías y los vendedores ambulantes que se registran a fines del siglo XIX podían funcionar como proveedores de ese tipo de artículos para la población local.

La elevada cantidad de registros asociados a ciertas categorías, como los almacenes, los repartidores o las lecherías y tambos, nos permiten pensar en la existencia de una mayor competencia o demanda por parte de la población de estos rubros frente a otros, cuya frecuencia es menor y variable en el tiempo, como las hojalaterías.

Si la variación en el universo de categorías registradas para el caso de San Vicente refleja una tendencia a la diferenciación en la funcionalidad de los comercios, también muestra los cambios que los agentes estatales introdujeron en los criterios de clasificación o un mayor interés por distinguir ciertas actividades por sobre otras. En este sentido, la ausencia de registros en algunas de las categorías no implica necesariamente la inexistencia de la actividad asociada. Esta ausencia puede resultar de una menor diferenciación funcional dentro del entramado comercial o puede deberse a los procesos de inclusión/exclusión de nomenclaturas.

Reflexiones finales

En este artículo nos propusimos analizar la composición comercial del partido bonaerense de San Vicente entre 1881 y 1897 a través de la información consultada en nueve anuarios estadísticos bonaerenses. Durante el relevamiento de esta información advertimos que las categorías empleadas por estos registros variaban. Esto implicó sortear limitaciones metodológicas, tanto en la construcción de las series cuantitativas como en su interpretación. Esas variaciones exigieron un trabajo de estandarización y agrupamiento que permitiera hacer comparables los datos a lo largo de la secuencia.

Al mismo tiempo, el análisis requirió considerar que las fuentes estadísticas no constituyen un reflejo directo de la realidad, sino una representación elaborada bajo criterios clasificatorios definidos por agentes estatales en contextos particulares. En consecuencia, el estudio se apoyó en registros producidos con finalidades administrativas y fiscales, cuyas lógicas internas no siempre son explícitas.

Este ejercicio de analizar la composición comercial a partir de las categorías consignadas en los anuarios nos permitió aproximarnos al universo comercial de San Vicente, entendiendo que lo que analizamos es una representación históricamente situada de ella. En este sentido, las representaciones comerciales que identificamos y analizamos a partir de la información documental expresan tanto transformaciones efectivas del entramado comercial local como cambios en las lógicas del registro.

Este estudio nos permitió enriquecer la comprensión del comercio bonaerense de fines del siglo XIX y mostrar que este partido predominantemente rural no constituyó un mero escenario secundario y subsidiario de la expansión comercial de los centros urbanos. Por el contrario, la configuración comercial en San Vicente respondió a dinámicas propias, aunque no necesariamente excepcionales en términos comparativos.

En este sentido, pensamos que, sin desconsiderar los procesos de mayor escala que condicionaron las trayectorias comerciales de la provincia de Buenos Aires, es necesario incorporar mayores casos de estudio a fin de compararlos y visibilizar sus dinámicas específicas en la transformación de la vida socioeconómica bonaerense de fines del siglo XIX. Como perspectiva a futuro, proponemos ampliar y complementar este estudio con otras fuentes para profundizar sobre aspectos que merecen un análisis más amplio, como las dinámicas de la demanda de bienes y sus formas de consumo.

Agradecimientos

Este trabajo forma parte del proyecto de investigación doctoral de la autora, aprobado y cofinanciado por el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) y la Pontificia Universidad Católica Argentina. Agradecemos a los revisores por sus sugerencias para mejorar este trabajo.

Fuentes

Censo General de la Provincia de Buenos Aires: demográfico, agrícola, industrial, comercial & verificado el 9 de octubre de 1881 bajo la Administración del Doctor Don Dardo Rocha (1883). Imprenta de El Diario.

Dirección General de Estadística de la Provincia de Buenos Aires (1898). *Anuario estadístico de la Provincia de Buenos Aires año 1896 publicado bajo la Dirección de Carlos P. Salas Director General de Estadística*. Talleres de Publicaciones del Museo.

Dirección General de Estadística de la Provincia de Buenos Aires (1899). *Anuario estadístico de la Provincia de Buenos Aires año 1897 publicado bajo la Dirección de Carlos P. Salas Director General de Estadística*. Talleres de Publicaciones del Museo.

Ministerio de Gobierno y Dirección General de Estadística (1889). *Anuario estadístico de la Provincia de Buenos Aires publicado bajo la Dirección de D. Adolfo Moutier Director General de Estadística de la Provincia. Año octavo-1888*. Establecimiento Tipográfico de El Día.

Ministerio de Gobierno y Oficina de Estadística General (1883). *Anuario estadístico de la Provincia de Buenos Aires publicado bajo la Dirección del Doctor Emilio R. Coni Director de la Oficina de Estadística General. Año segundo-1882*. Imprenta y Fundición de Tipos de la República.

Ministerio de Gobierno y Oficina de Estadística General (1884). *Anuario estadístico de la Provincia de Buenos Aires publicado bajo la Dirección del Doctor Emilio R. Coni Director de la Oficina de Estadística General. Año primero-1881*. Establecimiento Tipográfico de la República, especial para obras.

Ministerio de Gobierno y Oficina de Estadística General (1885a). *Anuario estadístico de la Provincia de Buenos Aires publicado bajo la Dirección del Doctor Emilio R. Coni Director de la Oficina de Estadística General. Año cuarto-1884*. Establecimiento Tipográfico Especial para Obras.

Ministerio de Gobierno y Oficina de Estadística General (1885b). *Anuario estadístico de la Provincia de Buenos Aires publicado bajo la Dirección del Doctor Emilio R. Coni Director de la Oficina de Estadística General. Año tercero-1883*. Establecimiento Tipográfico de la República, especial para obras.

Ministerio de Gobierno y Oficina de Estadística General (1886). *Anuario estadístico de la Provincia de Buenos Aires publicado bajo la Dirección del Doctor Emilio R. Coni Director*

de la Oficina de Estadística General. Año quinto-1885. Establecimiento Tipográfico del Courier de La Plata.

Ministerio de Gobierno y Oficina de Estadística General (1888). *Anuario estadístico de la Provincia de Buenos Aires publicado bajo la Dirección de D. Alberto C. Dessein Director de la Oficina de Estadística General. Año sexto-1886. Establecimiento Tipográfico a Vapor de El Día.*

Ministerio de Gobierno y Oficina de Estadística General (1889). *Anuario estadístico de la Provincia de Buenos Aires publicado bajo la Dirección de D. Alberto C. Dessein Director de la Oficina de Estadística General. Año séptimo-1887. Establecimiento Tipográfico de El Día.*

Segundo Censo de la República Argentina (1895). Digitalización disponible en <https://www.familysearch.org/es/search/image/index?owc=M68B-1Z3%3A23938601%2C27429201%3Fcc%3D1410078&cc=M68G-WZ9:23938601?cc=1410078>

Referencias bibliográficas

Contente, C. (2017). Las dos caras de la moneda: El impacto de la migración europea en la campaña de Buenos Aires, San Vicente y Almirante Brown (1869-1895). *Mundo Agrario*, 18(38), 1-17.

Contente, C. y Barcos, M. F. (2016). Un mundo rural en transición. La campaña bonaerense según el Primer Censo Nacional de Población de la República Argentina (1869). *Quinto Sol*, 20(1), 1-32.

Ferreras, N. O. (2001). Evolución de los principales consumos obreros en Buenos Aires: 1880-1920. *Ciclos*, XI(22), 157-180.

Fornari, R. (2011). *La Cooperativa de Trabajadores Rurales de San Vicente: una experiencia organizativa*. Buenos Aires: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.

Galarza, A. F. (2019). *Prácticas comerciales y fiscalidad sobre la circulación de mercancías en la campaña porteña*. Universidad Nacional de Mar del Plata.

Garavaglia, J. C. (1997). De “mingas” y “convites”: la reciprocidad campesina entre los paisanos rioplatenses. *Anuario del IEHS*, 12, 131-139.

Gómez, F. y Zubizarreta, I. (2015). Producción y comercialización de la leche en Buenos Aires y su hinterland durante la incipiente industrialización del sector lácteo (1880-1910) en A. Lluch (Ed.), *Las manos visibles del mercado. Intermediarios y consumidores en la Argentina* (p. 71-88). Rosario: Prohistoria.

Ledesma, L. (28-30 de junio de 2021). *Pautas de consumo y alimentación en Argentina: una mirada desde el “interior” del país. Primera mitad del siglo XX*. III Congreso Internacional, XVII Congreso de Historia Agraria, SEHA, IX Encontro Rural Report. Despoblación rural, desequilibrio territorial y sostenibilidad. https://congresoseha.info/wp-content/uploads/2021/06/SEHA_congreso_2021_sesiones_simultaneas_leonardo_ledesma.pdf.

- Ledesma, L. (2023). *Consumos de bienes básicos, alimentación y prácticas de consumo en el Territorio Nacional de La Pampa. ca. 1890-1945*. Buenos Aires: Universidad Torcuato Di Tella.
- Lluch, A. (2004). *Comercio y crédito en La Pampa a inicios del siglo XX*. Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires.
- Lluch, A. (2010). El fracaso en el mundo empresario argentino: una aproximación desde el análisis de los “quebrantos comerciales” (1900-1935). *Anuario IEHS*, 25, 375-393.
- Lluch, A. (2013). Comercio rural y crédito agrario en J. M. Palacio (Ed.), *Historia de la provincia de Buenos Aires: de la federalización de Buenos Aires al advenimiento del peronismo: 1880-1943* (p. 219-225). Buenos Aires: UNIPE.
- Lluch, A. (2017). Apuntes para una historia del comercio y la comercialización en Argentina. Actores, prácticas y regulaciones (1895-1930) en S. Bandieri y S. Fernández (Eds.), *La historia argentina en perspectiva local y regional. Nuevas miradas para viejos problemas. Tomo 3* (p. 381-412). Buenos Aires: Teseo.
- López, M. A., Vommaro, M. N. y Polotto, M. R. (2021). Tensiones entre la sociedad y el Estado argentino en el siglo XIX: reclamos de los pobladores de San Vicente, provincia de Buenos Aires. *Teoría y Práctica de la Arqueología Histórica Latinoamericana*, 13(1), 9-26.
- McKendrick, N., Brewer, J. y Plumb, J. H. (1982). *The Birth of a Consumer Society. The Commercialization of Eighteenth-Century England*. Indiana University Press.
- Milanesio, N. (2020). *Cuando los trabajadores salieron de compras: nuevos consumidores, publicidad y cambio cultural durante el primer peronismo*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Otero, H. (2006). *Estadística y Nación. Una historia conceptual del pensamiento censal de la Argentina moderna. 1869-1914*. Buenos Aires: Prometeo.
- Remedi, F. J. (2004). *El consumo alimentario en la Provincia de Córdoba 1870-1930*. Universidad Católica de Córdoba.
- Rocchi, F. (1998). Consumir es un placer: La industria y la expansión de la demanda en Buenos Aires a la vuelta del siglo pasado. *Desarrollo Económico*, 37(148), 533-558.
- Rocchi, F. (2006). *Chimneys in the Desert: Industrialization in Argentina During the Export Boom Years, 1870-1930*. Stanford University Press.
- Rocchi, F. (2025). Consumo y publicidad: el encuentro de la historia económica con la historia cultural. *Anuario Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo*, 23(17), 15-32.
- Sánchez, P. N. (2017). *De oratorio familiar a Parroquia: párrocos rurales y feligreses en el pago de San Vicente entre 1730 y 1827*. Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires.
- Vommaro, M. N. y Ugarte del Campo, F. (2020). Redes comerciales en el partido de San Vicente (provincia de Buenos Aires) a fines del siglo XIX: producción ganadera y alimentación. *Cuadernos del Instituto Nacional de Antropología y Pensamiento Latinoamericano - Series Especiales*, 8(1), 291-302.

DOSSIER

Seguridad alimentaria y mecanismos de control estatal en el interior de Argentina en los años del intervencionismo estatal, 1930-1953

Food Security and State Control Mechanisms in the Interior of Argentina during the Years of State Interventionism, 1930-1953

Leonardo Ledesma

Instituto de Estudios Sociohistóricos - Instituto de Estudios Históricos y Sociales de La Pampa, Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas, Universidad Nacional de La Pampa
leonardledesma@humanas.unlpam.edu.ar

Fecha de recepción: 2/3/2026 - Fecha de aceptación: 27/3/2026



URL de la revista: revistas.uncu.edu.ar/ojs3/index.php/cuyonomics
ISSN 2591-555X

Esta obra es distribuida bajo una Licencia Creative Commons
Atribución No Comercial – Compartir Igual 4.0 Internacional

Resumen

En este artículo se analizan los mecanismos de control alimentario en Argentina (1930-1953) y el papel del Estado en la regulación de precios, el control sanitario y su vínculo con la democratización del bienestar durante el peronismo. Mediante el estudio de normativas nacionales, informes oficiales, prensa y publicaciones periódicas, se integran aportes de la historia económica sobre el acceso a los bienes básicos y la seguridad alimentaria en la acepción comprensiva del término. El análisis evidencia la consolidación de un entramado regulatorio que culminó en el Reglamento Alimentario Nacional (1953) y la resignificación de dispositivos preexistentes bajo políticas intervencionistas. Pese a la fragmentación de las fuentes y la desigual disponibilidad documental regional, en el trabajo se articulan las políticas públicas y la seguridad alimentaria en el interior argentino. Esta perspectiva aborda un campo poco explorado por la historiografía nacional y permite comprender aspectos nodales de la transición entre la fiscalización técnica y la planificación social de los alimentos.

Palabras clave: seguridad alimentaria; regulación estatal; peronismo; control sanitario.

Abstract

His article analyzes food control mechanisms in Argentina (1930–1953) and the role of the State in price regulation, sanitary control and its link to the democratization of welfare during Peronism. Through the study of national regulations, official reports, newspapers, and periodical publications, it incorporates contributions from the economic history regarding access to basic goods and of food security. The analysis highlights the consolidation of a regulatory framework that culminated in the National Food Code (1953) and the reconfiguration of preexisting devices under interventionist policies. Despite the fragmentation of sources and the unequal regional availability of documents, this work articulates public policies and food security in Argentina's interior regions. This perspective addresses a field little explored by national historiography and allows for an understanding of key aspects of the transition between technical fiscalization and the social planning of food.

Keywords: food security; state regulation; peronism; sanitary control.

Journal of Economic Literature (JEL): N36; N46; I18; D18.

Introducción

La seguridad alimentaria constituye un aspecto relevante en el análisis del consumo, pese a la atención dispar de la historiografía nacional sobre sus diversas dimensiones. Durante décadas este concepto se asoció a las disponibilidades y capacidades nutritivas (Sanz Lafuente, 2006) —noción identificada como *food security*—. Sin embargo, una interpretación integral demanda la inclusión de la inocuidad y la aptitud de los productos para el consumo humano —*food safety*—, bajo una perspectiva que reconoce la complejidad de un término que puede resultar pretencioso si no se abordan todas sus aristas (Pastroino, 2020). En Argentina, esta mirada dual no se trasladó de forma directa en políticas orientadas a la protección del consumidor. Si bien el control de los productos registra antecedentes en el ordenamiento comercial de larga data, este respondió a intereses fiscales y tributarios más que a una preocupación por la higiene pública (Marichal, 2016). De este modo, la fiscalización comercial se diferenció de la noción de inocuidad hasta la consolidación de agencias sanitarias nacionales.

La Primera Guerra Mundial marcó un punto de inflexión, ya que demandó una mayor presencia regulatoria del Estado mediante mecanismos de control de precios (Ledesma, 2023). Y aunque en las primeras décadas del siglo XX hubo avances en el terreno de la salud pública orientados a la inocuidad y la aptitud de los productos —*food safety*—, estas normativas operaron en la órbita municipal antes que en la nacional (Remedi, 2007). En esta etapa, la vigilancia sanitaria se diferenció de las medidas destinadas a garantizar la buena fe en las transacciones comerciales, las cuales perseguían el ordenamiento de los mercados más que la prevención de enfermedades. A partir de 1930, la crisis socioeconómica y los avances científico-bacteriológicos internacionales impulsaron políticas públicas que establecieron un vínculo entre el consumo de alimentos y el riesgo sanitario.

Desde entonces, se consolidó un entramado regulatorio que incorporó gradualmente la dimensión bromatológica a la agenda pública nacional. Este proceso alcanzó su cénit en las décadas de 1940 y 1950 con la sanción del Reglamento Alimentario Nacional. En este contexto de consolidación normativa, durante el peronismo, la seguridad alimentaria asumió un carácter bifronte: comprendió, por un lado, el acceso a los bienes básicos, en el marco de la aspiración de democratizar el bienestar (Torre y Pastoriza, 2000), y, por otro, las condiciones higiénico-sanitarias de los productos de demanda generalizada (Milanesio, 2014).

En el marco de esta temática, este trabajo analiza cómo las agencias del Estado nacional comprendieron la seguridad alimentaria, sus mecanismos de control y los fundamentos para su aplicación. Se examina el entramado legal y las dinámicas administrativas para desentrañar canales y lógicas de fiscalización alimentaria desplegadas en Argentina entre 1930 y 1953. Si bien el peronismo profundizó la intervención estatal (Berrotarán, 2003; Elena, 2011), en especial desde mediados de la década de 1940, su gestión recuperó estructuras regulatorias creadas en los años treinta. Por ello, el análisis se retrotrae a dicho período, cuando comenzó a gestarse la presencia estatal en esta materia (Buschini, 2022).

El abordaje se centra en la reconstrucción del corpus normativo y técnico. Como ha advertido Diego Armus (2007), existe el riesgo de producir una historia de las ideas sobre las políticas sociales en lugar de un examen de su implementación real. No obstante, el presente estudio asume que la identificación de este horizonte de expectativas y de las herramientas de control que el poder central buscó proyectar sobre el territorio constituye un paso previo y necesario para futuras indagaciones sobre las prácticas locales.

Para una mayor claridad expositiva, este artículo se organiza en cuatro apartados. En el primero se describen sucintamente los antecedentes regulatorios en Argentina previo a los años de mayor intervención estatal. En el segundo se examinan los controles cuantitativos aplicados al consumo de bienes básicos durante los años treinta y cuarenta. En el tercero se analiza la evolución institucional de la fiscalización higiénico-sanitaria. Finalmente, se presentan las reflexiones finales.

Los primeros antecedentes regulatorios en Argentina

Desde la conformación del Estado nacional existieron políticas públicas orientadas a regular el comercio de algunos bienes básicos. Este proceso se vinculó con el desarrollo de la química y la creación de laboratorios oficiales, cuya función técnica resultó central para la fiscalización de los productos (Matharan, 2019). No obstante, la Primera Guerra Mundial impulsó dispositivos nacionales para profundizar la intervención en la cuestión alimentaria. El gobierno buscó mitigar la coyuntura económica y social mediante un sistema de control de precios que abarcó a los principales productos de consumo (Remedi, 2004; Ledesma, 2023). La problemática abierta en esos años posicionó el abastecimiento y el costo de los artículos esenciales en el centro de las preocupaciones oficiales.¹ Entonces, el problema alimentario adquirió estatus de cuestión pública.

1 El mayor impacto de la guerra en la economía argentina se registró en el sector externo, debido a la caída en los volúmenes y precios de exportación, junto a menores importaciones bajo sistemas fiscales procíclicos (Bulmer Thomas, 1998). A nivel doméstico, la crisis provocó desempleo, caída del salario real, encarecimiento del costo de vida y subconsumo. Mayores detalles en Gerchunoff y Llach (2007).

Las políticas económicas aplicadas en aquellos años pueden comprenderse como una respuesta a cuestiones socialmente problematizadas (Oszlak y O'Donnell, 1995). Es decir, los mecanismos regulatorios adoptados desde 1914 no solo atendieron presiones sociales y económicas concretas,² sino que también dialogaron con la plataforma de la dirigencia radical que asumió el poder en el año 1916 (Saetone, 2012; Horowitz, 2015). Este sector político impulsó una agenda que vinculó la defensa del consumidor con la salud pública (Ledesma, 2023). Bajo esta premisa, su programa electoral contempló la vigilancia sobre la calidad e inocuidad de los productos como parte de las funciones estatales.

Con respecto a la inocuidad de los productos, hasta 1930 la mayor actividad de contralor se desplegó en el nivel jurisdiccional y municipal antes que en el nacional.³ Si bien en el plano legislativo federal los alimentos no se percibían como una amenaza sanitaria directa (Marichal, 2016), existieron normativas bromatológicas locales que atendieron a esta problemática. Estas experiencias preliminares sentaron las bases de una cultura técnica que, décadas más tarde, confluyó en proyectos de escala continental. Dicha tendencia se insertó en un proceso de cooperación e integración sanitaria a nivel latinoamericano, cuyo hito fue la adhesión al Código Sanitario Panamericano y la proyección del *Codex Alimentarius Sudamericano*.⁴ Bajo este escenario, la regulación estatal nacional priorizó el ordenamiento del comercio —no del consumo—, con normas orientadas a reprimir conductas fraudulentas y ruinosas para la actividad comercial. Sin embargo, lejos de ser una excepcionalidad, esta tendencia guardó sintonía con procesos observados en países europeos y en Estados Unidos.⁵

La atención sanitaria estatal se concentró desde temprano en ciertos bienes específicos. La carne vacuna ocupó un lugar central, puesto que su comercialización quedó sujeta, desde la sanción de la Ley 3959 de 1900,⁶ a mayores y mejores controles sanitarios ejercidos en distintos niveles de gobierno (Lluch, 2015). También

2 La prensa visibilizó las demandas de intervención respecto de las condiciones de vida y la calidad de los alimentos que se expendían al público (Ledesma, 2022).

3 Hasta 1930, el control alimentario fue periférico en los reglamentos; las leyes sobre comercio, aduanas e impuestos constituían áreas “nucleares” sometidas a reglamentación (Marichal, 2016, p. 137).

4 Ley 12206 de 1935. Aprobación del Código Sanitario Panamericano (La Habana, 14 de noviembre de 1924) y el Protocolo Adicional (Lima, 20 de octubre de 1927). 23 de septiembre de 1935.

5 Véase, por ejemplo, las primeras normas en Inglaterra (*Food Adulteration Act*, 1860) y en Estados Unidos (*Pure Food and Pure Dairy Act*, 1880). Mayores detalles en González Vaqué (1985) y Law (2003).

6 La Ley 3959 de 1900, reformada por la Ley 4155 de 1902 y reglamentada en 1906, estableció la obligatoriedad de la inspección en los establecimientos elaboradores de productos cárnicos y prohibió el comercio interprovincial de productos cárnicos que incumplieran la reglamentación nacional.

fueron objeto de regulación la leche,⁷ los vinos (1893) y los edulcorantes artificiales destinados a preparaciones alimenticias (1903).⁸ En el caso de los lácteos, el Estado no promovió la pasteurización de forma sistemática. La normativa vigente limitó la exigencia de fiscalización a las situaciones de sospecha de contagio de tuberculosis, conforme a lo establecido en el Reglamento General de Policía Sanitaria Animal (Decreto del 8 de noviembre de 1906, Art. 28, Inc.7).

A comienzos de la década de 1920, la Ley 11275 sobre Identificación de Mercaderías marcó un primer intento por controlar fraudes, falsificaciones y otras prácticas calificadas como ruinosas, bajo un enfoque que contempló la protección de los consumidores. La norma dispuso que los artículos de producción local llevaran la inscripción “Industria Argentina” en envases, envoltorios o en el propio producto, y que los bienes importados indicaran su procedencia. También estableció que toda información debía consignarse en idioma nacional y reguló el uso de marcas al prohibir palabras en idiomas muertos o extranjeros, salvo cuando se tratara de nombres propios (Arts. 4 y 5).

En materia de garantías al consumidor, el aspecto más significativo de la ley fue el control de calidad. La norma estableció la obligación de especificar en rótulos o etiquetas, “la calidad del producto, la pureza o mezcla y los pesos y medidas netos de su contenido” (Ley 11275, Art. 6). En el caso de las bebidas alcohólicas —vinos y licores—, el estampillado de la oficina de impuestos internos acreditaba la pureza con mención del análisis químico y de la graduación alcohólica. Asimismo, cuando se tratara de vinos nacionales mezclados con extranjeros, el envase debía indicar los tipos y la proporción de cada componente (Art. 7°).

Esta disposición respondió a la expansión del mercado interno, impulsada por la urbanización, la difusión de las marcas comerciales y la incorporación de nuevos métodos de venta.⁹ Como señala Lluch (2013), en la década de 1920 las marcas

7 La leche quedó bajo el control de la División de Ganadería. Ante la declaración de epizootias (peste bovina, perineumonía contagiosa, viruela ovina, sífilis equina, fiebre aftosa, muermo, fiebre rosada, peste porcina, fiebre carbunclosa, carbunclo sintomático, tuberculosis, sarna ovina y caprina, tristeza bovina, pasteurolosis, cólera del cerdo y rabia), se prohibía su expendio, salvo casos excepcionales autorizados. Véase Reglamento General de Policía Sanitaria Animal (Ley 3959), Decreto del 8 de noviembre de 1906, Art. 28, Inc. 7. Publicado en el *Registro Nacional de la República Argentina*, 1906, Tomo IV, p. 145.

8 La Ley 4165 de 1903 prohibió el empleo de edulcorantes artificiales (sacarina, dulcina, sucranina) en la elaboración de preparados sólidos o líquidos destinados al consumo público.

9 Como consecuencia de la Segunda Guerra Mundial la norma se modificó transitoriamente. El Decreto 80187 de 1941 autorizó que las mercaderías exportables consignaran el “contenido neto” en el sistema métrico del país de destino.

ya ocupaban un lugar destacado en las estrategias empresariales.¹⁰ Y aunque la Ley 11275 impuso la obligación de detallar en los envases los componentes de elaboración y otros datos relevantes, también procuró orientar las prácticas de compra al promover el envasado.

Su alcance, sin embargo, fue limitado. La normativa de los años treinta muestra que persistieron resistencias, sobre todo en torno a la comercialización de productos sueltos. Más que provocar un cambio inmediato, la iniciativa de 1923 abrió una disputa en torno a la fiscalización de la calidad frente a prácticas de consumo arraigadas, en especial, en el interior del país. En última instancia, la norma aspiró a que quienes compraban conocieran con mayor precisión aquello que adquirían, aun cuando las prácticas comerciales de aquellos años postergaran la concreción de este propósito.

Las limitaciones en la aplicación de estas disposiciones también pusieron en evidencia la fragilidad del andamiaje institucional encargado de velar por su cumplimiento. Pese a las innovaciones introducidas, el control alimentario careció de una estructura legislativa integral que protegiera a los consumidores, aun cuando ya funcionaban oficinas químicas destinadas a la fiscalización.¹¹ Estos organismos supervisaban las primeras regulaciones y operaban en aduanas o en municipios donde se producían y circulaban importantes volúmenes de materias primas y alimentos. Existieron dependencias de alcance jurisdiccional —oficinas químicas municipales— y otras de carácter nacional —oficinas químicas nacionales—, distinción que respondía al origen y al tipo de producto sometido a inspección.

Las oficinas municipales controlaban los productos de fabricación nacional destinados al consumo interno. En cambio, las dependencias de alcance nacional —bajo la órbita del Ministerio de Hacienda— fiscalizaban bienes alcanzados por la legislación aduanera y por los impuestos internos, con especial énfasis en las sustancias importadas y en las bebidas alcohólicas (Marichal, 2016, p. 139). En estos laboratorios se analizaba la composición química de las mercancías con el fin de establecer los aranceles correspondientes.

Así, las primeras disposiciones apuntaron a reprimir el fraude, la falsificación y la contaminación desde una perspectiva tributaria. Mientras la producción y la venta no vulneraran ese marco legal, la autoridad pública se mantenía al margen de su comercialización (Marichal, 2016). En este sentido, la regulación buscó asegurar la buena fe en las transacciones comerciales para evitar perjuicios al erario público. En suma, la red de inspección respondía ante todo a una lógica recaudatoria.

10 Antecedida por las leyes 787 (1876) y 3975 (1900), esta norma perfeccionó el marco legal de marcas en un contexto de modernización comercial (Lluch, 2013).

11 La Oficina Química Municipal de la ciudad de Buenos Aires (1883), inspirada en el modelo de París, fue el primer laboratorio oficial de este tipo en América del Sur. Tras crearse la Oficina Química Nacional (1896) en Buenos Aires, el modelo se replicó en Rosario (1897), San Juan (1898), Córdoba (1900), Bahía Blanca (1906), Mendoza, Salta y Guallequaychú (1909), Tucumán, Corrientes y Concepción del Uruguay (1913) (Marichal, 2016).

Los controles cuantitativos de los años treinta y cuarenta

A partir de 1930, la crisis global impulsó una nueva lógica de intervención estatal¹² y consolidó una presencia más activa del Estado en la economía argentina. Los ámbitos de penetración estatal fueron evidentes en el plano macroeconómico (Korol, 2001; Gerchunoff y Llach, 2007), aunque también se extendieron al nivel microeconómico mediante la conformación de una intensa trama regulatoria orientada a los productores (Persello, 2006), al control de precios y a la supervisión del mercado interno. En este marco, se crearon organismos encargados de ordenar la producción bajo la denominación de juntas reguladoras —como las de Carnes, Granos, Algodón, Yerba Mate y Vino—.¹³ Si bien estas entidades no diseñaron instrumentos específicos de protección al consumidor,¹⁴ el gobierno nacional estableció precios máximos ante el impacto social de la crisis con el propósito de resguardar el poder adquisitivo de la población.

En este sentido, el comportamiento de los precios estuvo atado al funcionamiento general de la economía. La desocupación y la deflación afectaron el mercado de bienes tanto a través de la contracción de los ingresos como de las variaciones en los precios. Frente a este escenario, el gobierno nacional adoptó medidas de intervención. Control y más control fueron las constantes de las políticas económicas en el plano microeconómico. Mediante decretos del Poder Ejecutivo Nacional (PEN), los bienes de consumo básico quedaron sujetos a esquemas de precios administrados durante toda la década de 1930, dispositivos que se intensificaron durante el decenio siguiente.¹⁵

12 Entre los efectos de la crisis, se registraron el derrumbe de los precios de los principales productos de exportación y el deterioro de los términos de intercambio. A esto se sumaron el mantenimiento de los pagos de la deuda pública y las dificultades para obtener nuevas inversiones, lo que derivó en saldos negativos en la balanza de pagos y un aumento de la desocupación (Korol, 2001).

13 Entre septiembre y diciembre de 1930 se crearon las primeras comisiones para dar respuesta a la caída de ventas y precios de productos agrícolas y ganaderos. Se regularon actividades como la carne, los granos, el vino, la yerba mate, la leche, el azúcar y el algodón mediante decretos que, en algunos casos, cristalizaron en leyes específicas (Persello, 2006, p. 88).

14 En 1938, el diputado socialista Nicolás Repetto denunció ante la Cámara de Diputados de la Nación que las juntas reguladoras beneficiaban exclusivamente a comerciantes e industriales. Sostuvo que el Poder Ejecutivo les había “concedido facultades omnímodas (...) que llegan a determinar cuántas verdulerías deben existir y quiénes deben ser los carniceros” (*Gobierno Propio*, 1938, p. 1). Esta postura coincidió con las restricciones a la oferta de bienes básicos impuestas por el Estado. Véanse Decreto PEN 80232/1940 y su modificatoria Decreto PEN 111289/1942, y las versiones circulantes en el interior, disponibles en el *Boletín Oficial de La Pampa*, Año XX, N.º 219.

15 La profusión de estas medidas se observa en una extensa serie de normas que fijaron precios máximos o regularon el abastecimiento. Entre ellas destacan los decretos PEN 10912/1938, 42095/1939, 64264/1940, 74048/1940, 74049/1940, 76607/1940, 89455/1941, 117557/1942, 122734/1942, 21704/1944 y 678/1945. Dichas normas se publicaron originalmente en el *Boletín Oficial de la República Argentina* en fechas cercanas a su sanción. Para las versiones difundidas en el interior, véase *Boletín Oficial de La Pampa* (1936-1945), números 181, 193, 202, 206-208, 220 y ejemplares de finales de 1944 e inicios de 1945.

Lo que comenzó como un conjunto de medidas de emergencia culminó en septiembre de 1939 con la sanción de la Ley 12591. Conocida como Ley de Abastecimiento o de Precios Máximos, esta normativa otorgó al Estado la potestad de determinar precios de venta. Desde su promulgación, el texto recogió las experiencias de contralor desarrolladas a lo largo de la década y buscó atenuar las repercusiones locales del conflicto internacional iniciado ese mismo mes. En su primer artículo, la normativa facultaba al Ejecutivo para fijar precios máximos en rubros de primera necesidad: alimentación, vestido, vivienda, construcción, alumbrado, calefacción y sanidad.¹⁶ El nivel de estos precios se establecía por región y tomaban como referencia los vigentes en agosto de 1939.

Con el propósito de evitar desequilibrios en las cadenas de comercialización que presionaran al alza los precios, importadores, fabricantes, mayoristas e intermediarios quedaron sujetos al imperio de la ley. El artículo 16 declaró de “utilidad pública” los bienes considerados críticos y sus materias primas, lo que amplió el margen de intervención estatal. La norma también autorizó al PEN a monitorear existencias, solicitar informes de costos a las empresas y examinar libros contables, entre otras atribuciones. Si bien este marco legal permitió amortiguar el encarecimiento del costo de vida, su efectividad inicial se vio erosionada por el accionar de los intermediarios y la falta de compromiso en las tareas de fiscalización (Liffourrena, 2017). Como respuesta a este escenario de disputas en torno a la legitimidad de precios, se crearon comisiones y subcomisiones de control de abastecimiento en todas las provincias y localidades del país, encargadas de vigilar el comportamiento de los artículos de primera necesidad y de fijar precios máximos.¹⁷ Incluso, para optimizar estas tareas, en 1941 se organizó el Consejo Técnico de Abastecimiento¹⁸ y, poco después, una comisión especial encargada de ampliar los alcances de la Ley 12591. Para las autoridades, tales iniciativas se imponían ante la coyuntura bélica:

es necesario intensificar (...) la represión de la especulación y abaratamiento de los renglones básicos (...) este es uno de los problemas fundamentales que provoca el estado de guerra (...) el Poder Ejecutivo (...) entiende que (...) la constitución de una comisión especial (...) provista de las más amplias facultades, permitirá alcanzar los objetivos que persigue el gobierno de la nación (Decreto PEN 120932 de 1942).

¹⁶ *Gobierno Propio* (Santa Rosa, La Pampa), 14 de septiembre de 1939, p. 1.

¹⁷ Esta estructura de control habilitó mecanismos de delegación federal para agilizar la intervención en los mercados locales. Por ejemplo, mediante el Decreto 100351 del 29 de septiembre de 1941, el Poder Ejecutivo Nacional autorizó al gobernador de Córdoba a modificar, ad referendum del propio PEN, los precios de los productos bajo el alcance de los artículos 1 y 2 de la Ley 12591. Esta facultad permitió el ajuste de los valores de artículos de primera necesidad según las condiciones de la plaza local, bajo supervisión del gobierno central. Para el caso de La Pampa, véase *Boletín Oficial de la Provincia de La Pampa*, septiembre de 1938, p. 9.

¹⁸ Decreto PEN 53249 de 1940.

El gobierno de facto que ejerció el poder entre 1943 y 1946 sostuvo la política de precios administrados y de intervención económica frente a los desequilibrios del sector externo derivados de la guerra. Sin embargo, pese al impulso de la industria sustitutiva (ISI), hacia 1945 el estancamiento del agro y la escasez de materias primas y de bienes de capital limitaban la capacidad de respuesta de la producción fabril (Gerchunoff y Llach, 2007). Al concluir el conflicto, la contracción del empleo industrial reactivó las inquietudes oficiales en torno al acceso a los bienes básicos. En ese contexto, la llegada de Perón a la presidencia en 1946 imprimió un nuevo carácter a las políticas estatales vinculadas al consumo.

A partir de entonces, la política económica y social se orientó a sostener la base electoral de Perón —los trabajadores industriales—, objetivo central del Primer Plan Quinquenal (1947-1951). Este programa procuró expandir el mercado interno, alcanzar el pleno empleo, elevar la renta nacional y fortalecer el Estado (Gómez, 2020). Con ese horizonte, se impulsó una política de redistribución del ingreso que incrementó los salarios reales y estimuló el consumo (James, 2010; Milanesio 2014). Para garantizar el acceso a los bienes básicos, el gobierno reforzó el entramado regulatorio: a dos días de asumir, el 6 de julio de 1946, el secretario de Industria y Comercio, Rolando Lagomarsino, dispuso la creación de un Comité de Coordinación para el abaratamiento de los productos de primera necesidad (Secretaría de Industria y Comercio, Resolución 5322 de 1946). La medida se fundó en las necesidades de articular la acción de los distintos niveles de gobierno e intensificar la intervención en el interior del país:

Es necesario adoptar medidas que coordinen la acción que desarrollan los gobiernos provinciales, territoriales y municipales, en concurrencia con las autoridades nacionales (...) es imprescindible movilizar a los organismos de la Secretaría (...) en el interior del país, a fin de obtener de ellos la mayor eficiencia en el desarrollo de la campaña” (Secretaría de Industria y Comercio, Resolución 5322 de 1946).

Esta apelación a los gobiernos del interior revela que, para el peronismo, el éxito de la justicia social dependía de la capacidad estatal para capilarizar sus controles. El gobierno central reconocía que, sin una supervisión eficaz en provincias y territorios nacionales, la protección del salario real quedaría expuesta a las prácticas de los circuitos comerciales locales. Con el fin de reforzar esa proyección territorial, el 23 de agosto de 1946 se sancionó la Ley 12830 de Abastecimiento y Control de Precios.¹⁹ Esta norma, concebida en su origen con un carácter transitorio, fue objeto de suce-

19 Ley 12830 de 1946. Ley de Abastecimiento. 23 de agosto de 1946. Esta normativa experimentó diversas reformas y extensiones de vigencia a través de las leyes 12983/1947 y 13906/1950, entre otras, las que consolidaron la estructura de control de precios durante el período.

sivas prórrogas y modificaciones que ampliaron las facultades del Poder Ejecutivo para intervenir en la economía y asegurar el cumplimiento de los precios máximos.

En términos concretos, la nueva norma jurídica reformuló y amplió los alcances de la Ley 12591/1939. El régimen extendió el universo de productos sujetos a precios máximos e incorporó materias primas, manufacturas y locaciones dedicadas a la producción o distribución de artículos de amplia demanda. La norma focalizó en rubros considerados sensibles —alimentación, vestido, vivienda, construcción, alumbrado, calefacción y sanidad— y facultó al Ejecutivo a declarar “esencial” cualquier producto o servicio con incidencia en el costo de vida.

De este modo, el gobierno quedó habilitado para fijar precios máximos y mínimos, revisar valores según las circunstancias y disponer esquemas de racionamiento. La normativa autorizó también intervenir en la producción, la distribución y el abastecimiento, eximir de derechos de importación con fines productivos y limitar exportaciones de interés público. Con el propósito de acordar los márgenes de intermediación, se promovieron ferias comunales y se intensificó la verificación de existencias. Un rasgo relevante fue la descentralización de atribuciones: los gobernadores de provincias y territorios nacionales podían establecer precios en sus respectivas jurisdicciones, con la obligación de informar al PEN.²⁰

La Ley 12830 constituyó uno de los pilares del andamiaje económico del peronismo y afianzó la continuidad regulatoria iniciada en la década anterior. En un nuevo escenario político, se mantuvo la concepción de la seguridad alimentaria (*food security*) como un problema vinculado al acceso a los bienes esenciales. Sin embargo, al año siguiente el gobierno profundizó esa orientación con la sanción de la Ley 12983 de Represión del Agio, la Especulación y los Precios Abusivos. Esta norma no solo reafirmó las sanciones previstas en la Ley 12830, sino que amplió de forma notable las atribuciones del Ejecutivo. Entre otras medidas, contempló el arresto de infractores, la deportación a extranjeros, la suspensión de patentes y marcas, la incautación de mercaderías, el congelamiento de precios y salarios y la imposición de mecanismos para regular la oferta con el fin de evitar situaciones de desabastecimiento (Ley 12983/1947).

Una semana después de su promulgación, Perón habilitó por decreto a los gobernadores para ejercer las atribuciones previstas en la Ley 12983:

Los gobiernos de provincia y los gobernadores de territorios nacionales podrán ejercer las facultades del artículo 1 de la Ley 12.983 (...) cuando se tratare de materias, artículos, productos y establecimientos comprendidos en el comercio interno (...) Los gobiernos de provincias comunicarán al P. E. todas las medidas que adopten (Decreto PEN 12016/1947).

20 Ley 12830 de 1946. Tras su aprobación, la norma fue de aplicación inmediata en todo el territorio nacional. Los gobernadores fijaban precios *ad referendum* del PEN.

En virtud de esta disposición, las administraciones locales difundieron mensualmente nóminas de infractores, en las que consignaban razón social, domicilio, tipo de infracción y sanción aplicada.²¹ Las penalidades abarcaban desde apercibimientos y multas —que oscilaban entre m\$n 50 y m\$n 500— hasta la clausura del establecimiento con la faja “Clausurado por infractor a las leyes de represión del agio, la especulación y los precios abusivos”, e incluso la pena de prisión.

Como caso testigo, en mayo de 1950, un comerciante del Territorio de La Pampa fue procesado por “ocultamiento doloso de azúcar y otras graves infracciones”.²² Según la resolución oficial, la firma Daniel Martínez & Cía., radicada en Quemú Quemú, omitió declarar existencias de azúcar que mantenía ocultas en una quinta situada a dos mil metros de la localidad. En el lugar se hallaron 97 bolsas de setenta kilogramos y 120 bolsas de treinta kilogramos. En consecuencia, el gobernador dispuso:

Artículo 1°.- Aplicar a la firma Daniel Martínez y Cía. (...) una multa de Quinientos (500\$) pesos moneda nacional (...) y tres días de clausura del local (...). Artículo 2°.- (...) colóquense en las puertas de acceso fajas con la siguiente leyenda: “Clausurado por Infractor a las Leyes de Represión del Agio, la Especulación y los Precios Abusivos” por intermedio de la jefatura de Policía (Resolución del Gobernador del Territorio 1950/676).

Mecanismos análogos se desplegaron en distintas regiones del país. En Córdoba, la figura del inspector de abastecimiento adquirió un papel decisivo; incluso, el gobierno provincial reglamentó la publicidad de las sentencias como una forma explícita de sanción moral o “escrache” público.²³ En Tucumán, en cambio, la fiscalización se concentró en las bocas de expendio vinculadas a la industria azucarera. Allí, la difusión de actas de infracción funcionó como un mecanismo de disciplina social frente a la especulación y alcanzó tanto a propietarios de ingenios como a comerciantes ligados a la zafra que transgredían los precios fijados para artículos de consumo popular (Gutiérrez, 2020).

En Mendoza, la prensa regional funcionó como un canal de disciplinamiento social (Elena, 2012) al publicar regularmente noticias sobre las sanciones aplicadas a comerciantes locales por infracciones a la Ley 12983. En Jujuy, la aplicación de la

21 Véase, por ejemplo, *Boletín Oficial de La Pampa*, junio de 1947, p. 12. Resolución gubernativa sobre la reunión de comisionados municipales.

22 Resolución del Gobernador 676 de 1950. 30 de mayo de 1950. Publicada en el *Boletín Oficial del Territorio Nacional de La Pampa*, mayo de 1950, p. 15.

23 La obligatoriedad de publicar las sentencias firmes en el *Boletín Oficial* provincial respondió a la aplicación local de las penas accesorias previstas en la Ley Nacional 12983 de Represión del Agio y la Especulación. Para el caso cordobés, consúltense el *Boletín Oficial de la Provincia de Córdoba*, ejemplares de los años 1947 y 1948.

normativa contra el agio adquirió un carácter estratégico en las zonas de explotación azucarera. En ese ámbito, el Estado provincial ejerció una fiscalización estricta sobre las proveedurías de los ingenios para asegurar el cumplimiento de los precios máximos (Jerez y Kindgard, 2021) y reforzó la presencia de inspectores de abastecimiento (Gutiérrez y Kindgard, 2020). Al igual que en La Pampa, la difusión de las sanciones en los medios locales procuró consolidar la imagen del Estado como garante del salario real frente a las estructuras tradicionales de comercialización.

En conjunto, estas prácticas de fiscalización y difusión pública de sanciones revelan que el proceder frente a la especulación o el aumento de precios no se agotaba en la penalización económica. Se trataba también de una acción pedagógica y correctiva orientada a demostrar que el Estado velaba por el bienestar social al impedir maniobras consideradas perjudiciales para los consumidores. Esta lógica se expresó en una actualización jurídica constante que, a través de decretos sucesivos, procuró perfeccionar los instrumentos de control y castigo de los comportamientos económicos abusivos.

En ese marco, el Decreto PEN 17852/1947 invistió a la Policía Federal Argentina con funciones específicas en materia económica. Su ámbito de actuación se concentró en la Capital Federal y en algunos partidos de la provincia de Buenos Aires.²⁴ Dos años más tarde, en octubre de 1949, el Decreto PEN 10102 creó la Dirección Nacional de Vigilancia de Precios y Abastecimiento, lo que formalizó un organismo con injerencia directa de la fuerza policial en la supervisión del mercado.²⁵

Este endurecimiento de la vigilancia económica respondió a un cambio de ciclo. A partir de 1949, la economía argentina ingresó en una fase de estancamiento que se prolongó hasta 1952.²⁶ La inflación se convirtió en una preocupación central por su impacto sobre los salarios reales y el nivel de empleo, dos pilares del modelo peronista (Gerchunoff y Antúnez, 2002). Frente a esta coyuntura adversa, Perón lanzó en febrero de 1952 el Plan de Emergencia, cuyo eje fue la austeridad: reducción del gasto, postergación de compras y estímulo del ahorro nacional (Liffourrena, 2014). En términos sustantivos, el programa buscó desalentar el consumo para contraer las importaciones y descomprimir el mercado de divisas. En ese contexto, el gobierno profundizó las medidas contra el agio mediante la revisión de los mecanismos

24 Decreto PEN 17852/1947, sobre Funciones de la Policía Federal: “En la vigilancia, inspección, contratos y represión de infracciones a la leyes 12.830 y 12.983, y sus decretos reglamentarios, actuará la Policía Federal en la Capital Federal y en los partidos de Almirante Brown, Avellaneda, Esteban Echeverría, Florencio Varela, General Rodríguez, General San Martín, General Sarmiento, Las Conchas, Lomas de Zamora, Matanza, Marcos Paz, Merlo, Moreno, Quilmes, Pilar, Seis de septiembre, San Fernando, San Isidro, San Vicente y Vicente López de la provincia de Buenos Aires”.

25 Véase Decreto PEN 23687/1949.

26 Entre las causas del freno al crecimiento económico iniciado en 1949 se encontraban la caída de los precios internacionales de los bienes exportables, una reducción de los volúmenes en la producción y en las exportaciones y fuertes sequías. Mayores detalles en Gerchunoff y Antúnez (2002).

de fijación de precios y la intensificación del control sobre las distintas etapas de comercialización.

Estas orientaciones se consolidaron en el Segundo Plan Quinquenal (1953-1955), en especial en sus lineamientos sobre comercio interior. Allí se estableció como objetivo fundamental asegurar que “los bienes de producción y de consumo lleguen a los usuarios oportunamente y por las vías más económicas” (Presidencia de la Nación, 1953, p. 331). Para cumplir esa meta, el gobierno reafirmó el andamiaje normativo vigente en materia de control de precios —leyes, decretos y resoluciones—, aunque incorporó un matiz relevante. Por un lado, el Plan otorgó mayor peso a los mecanismos de mercado al establecer que los subsidios a los artículos de primera necesidad tendrían carácter excepcional y solo se aplicarían cuando el aumento de precios afectara el poder adquisitivo de los salarios (Liffourrena, 2014, p. 133). Por otro lado, esta etapa sumó un componente de control social con la creación de la Comisión Nacional de Consumidores. Este organismo buscó institucionalizar la vigilancia al integrar a sectores de la producción, el trabajo y las amas de casa en la fiscalización del cumplimiento de los precios oficiales en los puntos de venta.

En el marco de esta institucionalización del control, el Decreto PEN 4592/1952 dispuso la creación de la Comisión Nacional de Precios y Salarios, a la que sucedió la Comisión Económica Consultiva por medio del Decreto PEN 1516/1953. Ambos organismos ejecutaron funciones de asesoramiento al Ejecutivo en relación con el cumplimiento de las metas fijadas por el Plan y procuraron fortalecer la coordinación entre el sector público y el privado.²⁷

Los avances en el control higiénico-sanitario

Páginas atrás se hizo referencia al entramado de contralor originado en preocupaciones higiénico-sanitarias. En este sentido, la mayor producción normativa se desarrolló en los niveles administrativos inferiores de la estructura estatal. Los municipios asumieron, en efecto, la responsabilidad principal en materia de salud pública a través del control de la calidad de los alimentos. Más allá de regulaciones iniciales y con alcance limitado sobre algunos artículos considerados sensibles, hasta 1930 no se evidenció una preocupación sistemática en el plano nacional por el control sanitario de los bienes de consumo. Sin embargo, con la expansión del intervencionismo estatal durante la década de 1930 y ante las transformaciones de la estructura económica y social argentina, comenzaron a dictarse las primeras normas orientadas al resguardo de la aptitud para el consumo y la genuinidad de los productos alimentarios. El crecimiento de la población urbana y la intensificación

²⁷ La planificación estatal preveía la creación de órganos de consulta integrados por funcionarios y representantes del sector privado. Estos debían asesorar en la disminución del gasto público, la eliminación de la inflación y el cumplimiento general de los objetivos del Plan (Jáuregui, 2005, p. 30).

del comercio en las ciudades plantearon nuevos desafíos para un Estado nacional que, hasta ese momento, había destinado escasos recursos a la fiscalización de los bienes de consumo básico.

En ese contexto, en 1930 un decreto de Poder Ejecutivo estableció la primera regulación nacional destinada a fiscalizar la integridad física y química de la yerba mate importada, con el fin de garantizar su inocuidad. A esta disposición se sumaron iniciativas para reemplazar los envases de arpillera por barricas de madera forradas, con el propósito de asegurar condiciones de higiene y evitar prácticas fraudulentas.²⁸ Desde entonces quedaron definidos los estándares fisicoquímicos —porcentaje de humedad, cenizas totales y solubles, y presencia de palo molido— que debía reunir el producto, ya fuera molido o canchado, para su consumo.²⁹ Asimismo, se propuso la venta obligatoria en envases cerrados y rotulados para garantizar su adecuada preservación.

No obstante, la disposición encontró obstáculos en el interior del país, donde colisionó con la práctica extendida de adquirir yerba como un bien genérico y a granel.³⁰ En el norte argentino, donde las prácticas tradicionales de comercio implicaban que la clientela “olfateara” o “tocara” el producto antes de comprarlo, las políticas estatales de regulación comercial y de defensa del consumidor del primer peronismo generaron tensiones entre las normas formales (como la exigencia de envase cerrado y rotulado) y las prácticas reales de mercado, una contradicción que fue objeto de controversias políticas y sociales en la época (Elena, 2007).

En distintos centros urbanos del país, la implementación de normas relativas al envase cerrado y al control de precios suscitó resistencias por parte de comerciantes minoristas, quienes señalaban que los costos adicionales asociados al empaque y a la identificación del producto podían trasladarse al precio final y afectar la demanda. Este tipo de intervenciones de las agencias del Estado nacional sobre la

28 El Decreto, pieza angular del primer intervencionismo en el mercado de alimentos, disponía la extracción de muestras de todo cargamento de yerba en los puertos habilitados para su remisión a la Oficina Química Nacional más próxima y a la Dirección General de Laboratorios del Ministerio de Agricultura. Véase Decreto s/n, 13 de abril de 1931. Copia obrante en Archivo Histórico Provincial (AHP), Fondo Gobierno, Caja 67, Registro 6024. El expediente incorpora la Resolución del Ministro de Agricultura de la Nación, Horacio Beccar Varela, del 1 de marzo de 1931.

29 La Junta Reguladora de la Yerba Mate (Ley 12236) promovió la adopción nacional de los estándares de la Ordenanza 6330 de la Municipalidad de Buenos Aires. Esta última funcionó como modelo de control higiénico-sanitario. Sus artículos 2 y 3 dispusieron que todas las yerbas se sometieran al ensayo micrográfico del profesor Augusto C. Scala. La aplicación de este estándar en el Territorio Nacional de La Pampa consta en AHP, Fondo Gobierno, PE., Caja 83, Exp. 4/I, 26/12/1936, f. 1.

30 AHP, Fondo Gobierno, Poder Ejecutivo, Sección Territorio Nacional, Caja 82, Expediente 4/I. Nota 1355, 26 de diciembre de 1936. En este documento, el director general del Interior, Francisco J. Madero, solicita al gobernador Evaristo Pérez Virasoro la comunicación a los municipios sobre los requerimientos de la Comisión Reguladora de la Yerba Mate (Ley 12236). El texto insta a la sanción de ordenanzas locales, en sintonía con la Ordenanza 6330 de la Capital Federal, para regular la circulación de palo, el envasado y el expendio.

regulación económica generó tensiones en distintos actores del mercado (Cuesta, Cuk et al., 2021). En Mendoza, los informes de la Delegación Regional señalaban resistencias y escaso cumplimiento en los departamentos más alejados de la capital, un fenómeno coherente con las diferencias territoriales en la recepción de políticas estatales durante el primer peronismo observadas en la provincia (Ortega y Hirschegger, 2016).

En línea con estas iniciativas, la voluntad de estandarizar el consumo por medio del empaque se extendió pronto a otros productos de la canasta básica. En esa dirección procuró actuar el presidente Ortiz cuando, en 1938, el Decreto 2697 reglamentó el envase para la venta de fideos. Entre los considerandos se invocaba la necesidad de resguardar las condiciones de un artículo de uso difundido y de “eliminar en su comercialización los factores que afectan sus condiciones higiénicas”. El texto oficial sostenía que tales objetivos podían alcanzarse mediante el acondicionamiento de los productos de la industria fideera en envases fraccionados y cerrados.³¹ Sin embargo, al igual que en el caso de la yerba mate, la obligatoriedad del envasado encontró obstáculos de orden operativo y económico. Diversas cámaras de almaceneros del interior cuestionaron la medida por el aumento de costos asociados al empaque. Esa presión forzó al Ejecutivo a conceder prórrogas en la aplicación de la norma, lo que permitió la persistencia de la venta a granel en zonas menos urbanizadas. Al año siguiente, el Decreto 27657 derogó la medida tras admitir que la presión sobre los precios primaba sobre las aspiraciones sanitarias, y lo hacía en estos términos:

(...) las ventajas previstas en los considerandos del Decreto de 21 de abril de 1938 en el sentido de mejorar las condiciones de transporte y expendio de los productos de la industria fideera, permitiendo la aplicación de algunas exigencias higiénicas, acarrear como consecuencia inmediata el aumento del costo de producción, que a su vez incide de forma directa en el precio de venta al consumo (Decreto 27657 de 1939).

De forma paralela a las disposiciones sobre envasado, en 1938 se avanzó hacia una legislación orientada a mejorar la identificación y estandarización de mercaderías sobre la base de la Ley 11275/1923. Este nuevo impulso normativo fijó reglas más precisas para la comercialización de fruta desecada,³² la tipificación de harinas³³ y el control de pureza en los aceites comestibles.³⁴ Desde el Estado se sostuvo la necesidad de satisfacer “más ampliamente los intereses de los productores de

31 Decreto 2679 de 1938. Reglamentación del Envase para la Venta de Fideos. 21 de marzo de 1938.

32 Resolución 786 de 1938. Normas para la Comercialización de Fruta Desecada. 12 de mayo de 1938.

33 Decreto PEN 125431/1938. Ver también Decreto 16238/1938 y Decreto PEN 31271/1939.

34 Decreto 12781 de 1938. Identificación del Grado de Pureza en los Aceites Comestibles. 21 de septiembre de 1938.

materias primas y de los consumidores” (Decreto PEN 12781/1938). En esa misma orientación se dictaron disposiciones sobre el comercio de productos provenientes de establecimientos industriales que elaboraran productos de pesca destinados a la venta directa en el mercado interno. Estas medidas exigieron la exhibición de garantías de inspección sanitaria en los rótulos, lo que reforzó la integración del sector al esquema de fiscalización de las agencias del Estado nacional.³⁵

Ese interés por mejorar la identificación y composición de los productos se extendió a la crema de leche,³⁶ los quesos fundidos para untar,³⁷ la manteca,³⁸ el té,³⁹ el dulce de leche,⁴⁰ los huevos⁴¹ y los jabones.⁴² Ese conjunto de decretos específicos no representó una innovación jurídica, sino un esfuerzo del Poder Ejecutivo Nacional por dotar de eficacia a la Ley 11275/1923. Frente a las dificultades persistentes en su aplicación dentro del comercio minorista, el Gobierno nacional dejó de lado las generalidades y avanzó hacia una tipificación técnica más precisa. La regulación detallada de artículos como aceites, productos lácteos y jabones buscó reducir las ambigüedades que facilitaban el fraude y el incumplimiento de los estándares de pureza, en especial en los puntos de venta alejados de los centros de producción.

En continuidad con este proceso de estandarización del comercio alimentario, hacia 1940 el gobierno nacional avanzó sobre la modernización y la transparencia del mercado de frutas con una medida de impacto directo en el consumo: la obligatoriedad de vender frutas frescas al peso en lugar de por unidad. Los considerandos del decreto expresaron la preocupación por la protección del consumidor en los siguientes términos:

El establecimiento de las ventas al peso (...) dará un índice de apreciación de los precios cuyo contralor resulta complejo al presente por la diversidad de variedades que (...) concurren a plaza; que esta forma de venta se traducirá

35 Decreto PEN 38879/1939.

36 Decreto 55177 de 1940. Identificación de Crema de Leche. 13 de febrero de 1940.

37 Decreto 76060 de 1940. Normas para la Elaboración y Comercialización de Quesos Fundidos. 5 de noviembre de 1940.

38 Decreto 70733 de 1940. Identificación de Mantecas. 31 de agosto de 1940.

39 Decreto PEN 30157/1944. La norma buscaba, además, proteger la producción nacional en Misiones ante las importaciones y adulteraciones con otras hojas.

40 Decreto 117892 de 1942. Elaboración y comercio de dulce de Leche. 18 de abril de 1942. Esta norma introdujo modificaciones al Decreto 85330/1941 que constituía la reglamentación básica para la producción y comercialización de dicho producto.

41 Decreto 119628 de 1942. Reglamenta el Transporte, Comercio y Conservación de Huevos de Gallina para Consumo. 11 de mayo de 1942.

42 Dictado durante el primer gobierno de Juan Domingo Perón, este decreto marcó una transición desde la higiene alimentaria hacia la regulación de productos del hogar. La norma clasificó legalmente las calidades (común, de tocador, de lavar) para evitar denominaciones engañosas sobre el contenido de ácidos grasos (Decreto PEN 5704 de 1949).

en beneficio del productor por la más fácil colocación de su mercadería en todos los tamaños, y para el consumidor, al que permitirá la más exacta verificación de la fruta que adquiera (Decreto PEN 55724 de 1940).

Este avance en la regulación de las modalidades de venta abrió paso a una intervención más profunda sobre la propia naturaleza de los productos. La fiscalización del gobierno nacional dejó de concentrarse en los criterios de medición y se orientó hacia la aptitud sanitaria de los alimentos perecederos. En este marco, aunque la carne había sido objeto de atención temprana, el Decreto 108176 de diciembre de 1941 formalizó la preocupación por el control bromatológico de las carnes rojas y blancas. Esta norma surgió tras los debates entre organismos técnicos vinculados con el abastecimiento y la higiene pública.⁴³ Sin embargo, el énfasis en las carnes no se extendió con igual celeridad a otros productos que requerían refrigeración o control bacteriano, como la leche. Durante la década de 1940, su higienización fue un problema abierto, vinculado a las deficiencias del frío y el transporte.

Aunque los problemas en la comercialización y las prácticas de adulteración de la leche eran conocidos, el control del fraude no alcanzaba niveles satisfactorios. En el panorama nacional, la Capital Federal constituía una excepción debido a los avances impulsados por firmas como La Martona, Granja Blanca, La Marina o La Vascongada, que integraban el circuito completo, desde la producción hasta la venta (Gómez y Zubizarreta, 2015). En el resto del país, en cambio, la vigilancia higiénica presentaba serias limitaciones. Estas se vinculaban tanto con el número de inspectores municipales como con la inexistencia de laboratorios químicos destinados a realizar análisis técnicos.

En este contexto de marcadas desigualdades en el control sanitario, en junio de 1944 la Capital Federal fue sede de la Segunda Conferencia Nacional de Higiene de la Leche, bajo la coordinación de la Dirección Nacional de Salud Pública y Asistencia Social. La convocatoria buscó alentar el análisis de “la carencia de la leche en algunas regiones del país y medios para remediarla”, con propuestas orientadas a incrementar la producción y asegurar la provisión en zonas afectadas por la escasez. El encuentro también impulsó la elaboración de un plan que integrara “aspectos técnicos, económicos y sociales para el mejoramiento progresivo del abastecimiento público”, junto con la incorporación de métodos higiénicos-sanitarios destinados a garantizar un producto “exento de peligro para la salud pública” (Decreto PEN 13910 de 1944).

De aquella reunión surgió la necesidad de federalizar los estándares de higiene que, hasta entonces, cumplían en su mayor parte las grandes usinas porteñas. El

43 La discusión abordó la necesidad de conservar las carnes desde la producción hasta su preparación, en un contexto en el que gran parte de la población carecía de sistemas de enfriamiento doméstico (Decreto 108176/1942).

objetivo consistió en extender esas exigencias de calidad hacia el interior del país y reducir las brechas en materia de control sanitario. A comienzos de la década de 1940 se consolidó una agenda estatal orientada al control higiénico de los alimentos, que reveló una impronta bromatológica en el accionar del gobierno nacional. Esta orientación expresó la influencia de técnicos vinculados al ámbito médico-sanitario. No obstante, tales lineamientos adoptaron en muchos casos la forma de recomendaciones y disposiciones coyunturales, activadas frente a problemas específicos más que integradas en un sistema normativo orgánico.⁴⁴

Este proceso no surgió de forma abrupta. Desde mediados de la década de 1930 comenzaron a realizarse en el país conferencias bromatológicas nacionales (Marichal, 2016, p. 139). Los expertos allí reunidos procuraron alcanzar consensos técnicos para “el establecimiento de normas uniformes relativas a la elaboración, conservación, formas de expendio al público, represión de fraudes y falsificaciones de los alimentos en general” (AA. VV., 1935, p. 11). A partir de estas iniciativas aumentó el número de oficinas químicas⁴⁵ y, en 1944, se dictó el reglamento interno de las oficinas químicas nacionales. La norma estipuló una estructura de trabajo unificada para todas las sedes, reguló los procedimientos de inspección y delimitó las responsabilidades del área (Marichal, 2016, p. 145-146).

En el marco de la ampliación de las políticas sanitarias durante la posguerra, las preocupaciones oficiales por el control higiénico de los alimentos encontraron expresión en la Ley 13012, sancionada el 12 de septiembre de 1947. La norma dispuso la elaboración de un proyecto de Código Sanitario y de Asistencia Social y creó el Fondo Nacional de Salud y Asistencia Social.⁴⁶ Estas disposiciones reflejaron una concepción integral de la salud pública que incorporó a la alimentación como un ámbito susceptible de riesgos para la población. La iniciativa también se articuló con los objetivos oficiales de ampliación del bienestar social.

Dos años más tarde, el Poder Ejecutivo profundizó esta orientación con la creación de la Dirección Nacional de Química mediante el Decreto 19895/1944 para el asesoramiento técnico y el análisis pericial. El nuevo organismo concentró las funciones de fiscalización y se estructuró sobre la base de la antigua Dirección General de Oficinas Químicas Nacionales. Aunque su creación supuso un avance en el

44 En 1948, bajo la administración peronista, el Decreto PEN 2931 del 31 de enero de 1948 creó una Comisión para el estudio de problemas de la industria lechera.

45 En 1935 se crearon las oficinas químicas nacionales en Santa Fe y Concordia, y se habilitó la de Bahía Blanca. En 1936 se fundó la de Catamarca; en 1937, la de San Rafael y en 1940 se reinició la de Córdoba. Para 1937, la Dirección Nacional de Química reportaba datos de once seccionales: Capital Federal, Salta, Rosario, Mendoza, San Juan, Tucumán, Bahía Blanca, Santa Fe, Concordia, Catamarca y San Rafael.

46 Ley 13012 de 1947. Proyecto de Código Sanitario y Asistencia Social. Creación del Fondo Nacional de Salud y Asistencia Social. 12 de septiembre de 1947. *Boletín Oficial de la República Argentina*, 16 de octubre de 1947. Esta ley resulta clave pues sitúa a la alimentación dentro de la órbita de la salud pública y la seguridad social.

ordenamiento de los mecanismos de control higiénico con jurisdicción federal, la dependencia permaneció en un primer momento bajo la órbita del Ministerio de Hacienda. Tras la sanción de la Ley 13529/1949 el control de los alimentos —junto con el de medicamentos y otras sustancias— pasó al Ministerio de Salud Pública. Entre las atribuciones de la nueva cartera se incluyeron:

Lo inherente a la salud pública, medicina sanitaria y social de la nación, y en particular: (...) la fiscalización sanitaria y bromatológica de los alimentos (...) la fiscalización de lo atiniente a productos medicinales, biológicos, alcaloides, estupefacientes, dietéticos, insecticidas y tocador; drogas, aguas minerales, yerbas medicinales y material e instrumental de aplicación médica (Ley 13529/1949, Art. 17).

Hacia la década de 1950, la calidad de los alimentos ocupó un lugar central en la agenda política. Representaba una parte sustancial de la problemática de la salud pública, tarea que el gobierno asumió como responsabilidad propia. Así, el Decreto PEN 382 del 15 de enero de 1951 dispuso la creación de una comisión encargada del estudio de un código bromatológico nacional bajo la órbita del Ministerio de Salud Pública (Marichal, 2016, p. 155). El 19 de enero de 1953 se aprobó un Proyecto de Reglamento Alimentario para su aplicación en la Capital Federal y en los territorios nacionales. Su dictado tuvo en cuenta “no solo las exigencias de la bromatoflaxia, sino también los justos intereses de la industria alimentaria”. Asimismo, procuró convertir en “realidad la orientación de la medicina social argentina en el aspecto básico de la higiene de la alimentación que prevé el segundo Plan Quinquenal” (Decreto PEN 141/1953). Para garantizar su aplicación, se creó la Comisión Permanente de Reglamento Alimentario.

Esta pieza jurídica superó la etapa de los decretos por producto y estableció un marco normativo unificado para la producción y el comercio de alimentos con aspiración de alcance nacional. Su aplicación procuró subsanar la dispersión de criterios entre las oficinas químicas y la insuficiencia de personal de inspección en el interior del país, y consolidó el pasaje hacia una vigilancia bromatológica de carácter integral bajo la conducción del Estado nacional. La sanción del Reglamento de 1953 constituyó un punto de inflexión en el proceso de homogeneización normativa, al que comenzaron a adherir las provincias en los años siguientes.⁴⁷

Poco después, el Decreto PEN 21246 fijó las pautas para la interpretación del Reglamento Alimentario. Su objetivo consistió en “uniformar en todo el país las condiciones de aptitud para el consumo de alimentos y bebidas y las exigencias oficiales

47 Adhirieron las provincias de Buenos Aires (Decreto 14087/1953) y Córdoba (Decreto 1281-D/1953). Unos años después se sumaron San Juan (Decreto 2552/1955), Tucumán (Decreto 159/1955), Salta (Decreto 614/1957) y, posteriormente, La Pampa (Ley 328/1965).

al respecto”, a fin de evitar los inconvenientes derivados de la coexistencia de reglamentaciones dispares en las distintas jurisdicciones (1953, p. 1). Este proceso de sistematización normativa culminó en 1969 con la sanción de la Ley 18284, que dio origen al Código Alimentario Argentino. La ley reunió y ordenó disposiciones previas en un cuerpo único y confirió al Ejecutivo Nacional la facultad de actualizar las prescripciones técnicas de acuerdo con los avances científicos (Marichal, 2016, p. 163). Al momento de su aprobación, el Código se estructuró en veinte capítulos que comprendían desde disposiciones generales y normas de conservación y almacenamiento hasta la identificación, el comercio de alimentos y el régimen de penalidades.

A modo de cierre

En la Argentina de los años treinta se registraron avances sustantivos en materia de seguridad alimentaria. En un escenario atravesado por la crisis económica y social y por transformaciones en la estructura productiva, el gobierno nacional amplió su injerencia en los asuntos económicos internos. Esta presencia se expresó, en un primer momento, a través de medidas de emergencia orientadas a regular el acceso a los bienes de consumo básico. Al comienzo de la década, desde las políticas públicas se concibió a la seguridad alimentaria como un problema de acceso y satisfacción de necesidades elementales (*food security*). En consecuencia, se configuró un entramado institucional de control sustentado en la fijación precios mínimos y máximos y en la supervisión de los circuitos de comercialización.

Con el inicio de la Segunda Guerra Mundial, el temor a eventuales desabastecimientos impulsó la creación de organismos específicos orientados a la protección de los consumidores. A través de comisiones y subcomisiones de control de abastecimientos, el Poder Ejecutivo desplegó una estructura de vigilancia que perduró durante las décadas de 1940 y 1950. No obstante, la impronta que el peronismo otorgó a este entramado normativo consistió en integrarlo a un proyecto político de alcance social más amplio. La regulación del mercado interno se articuló con los objetivos de ampliación del bienestar y de incorporación de nuevos sectores al consumo. En este marco, las políticas de acceso a los bienes básicos y el control de precios ocuparon un lugar central, con un endurecimiento de los mecanismos de fiscalización tras la recesión de 1949.

En aquel año se actualizaron las leyes de precios máximos y se recrudeció la vigilancia estatal, incluso con la participación de la Policía Federal Argentina. Sin embargo, durante la segunda presidencia de Perón, frente a los problemas productivos y el avance de la inflación, se abrió un margen mayor para la libertad de mercado. El control generalizado de precios pasó a ocupar un lugar excepcional y concluyó la etapa de sujeción amplia orientada a estimular el consumo. Al mismo tiempo, si las políticas públicas del peronismo concibieron la seguridad alimentaria en términos de acceso a los bienes básicos, esta dimensión se complementó con un desarrollo soste-

nido de la legislación destinada a regular la calidad e higiene de los alimentos (*food safety*). En este período confluyeron así dos vertientes en la definición del problema alimentario: una centrada en el acceso y otra en la aptitud sanitaria. Bajo estas condiciones, el gobierno reforzó las nociones de la Ley de Identificación de Mercaderías de 1923 y amplió su alcance mediante decretos que promovieron el envasado y el rotulado obligatorio como instrumentos para garantizar la fiscalización sanitaria.

Las preocupaciones higiénico-sanitarias se reflejaron en la expansión de las oficinas químicas y en la aprobación de un reglamento interno que ordenó su funcionamiento. Esta orientación condujo, en 1947, a la elaboración de un proyecto de Código Sanitario y de Asistencia Social. Dos años más tarde se creó la Dirección Nacional de Química y, en un paso trascendental, los controles sobre los alimentos se transfirieron del Ministerio de Hacienda —donde predominaba un enfoque fiscal— al de Salud Pública. El desplazamiento implicó abandonar una lógica centrada en la recaudación para consolidar una perspectiva sanitaria en la supervisión alimentaria.

Desde entonces, el problema del control transitó por carriles más especializados y acordes con los estándares técnicos de la época. El gobierno asumió la ampliación del bienestar social a través del fortalecimiento de la salud pública, ámbito que incorporó de forma explícita la regulación de los alimentos. En este escenario se aprobó en 1953 el Reglamento Alimentario Nacional, antecedente directo de la Ley 18248, que en 1969 dio origen al Código Alimentario Argentino. Esta norma reunió y sistematizó la legislación dispersa en un cuerpo único y otorgó al Poder Ejecutivo la facultad de actualizar sus disposiciones técnicas de acuerdo con los avances científicos.

En perspectiva, este proceso de unificación normativa excedió el plano técnico. Supuso el cierre de una etapa marcada por la fragmentación regulatoria en el interior del país, aunque no estuvo libre de tensiones económicas. El pasaje desde antiguas ordenanzas municipales hacia estándares federales implicó una transformación en la fisonomía de comercios y almacenes de ramos generales, en los que el expendio a granel cedió espacio, de forma gradual, al envase sellado. Si bien esta ofensiva del rotulado planteó desafíos para consumidores y pequeños comerciantes, la normativa procuró asegurar que los habitantes del interior accedieran a condiciones de calidad y pureza equiparables a las de la Capital Federal. En esa línea, la trazabilidad y la fiscalización técnica de los alimentos se consolidaron como instrumentos de integración comercial. La identificación precisa de las mercaderías pasó así a constituir un criterio central de garantía para el consumidor.

Bibliografía

- Armus, D. (2007). *La ciudad impura. Salud, tuberculosis y cultura en Buenos Aires, 1870-1950*. Buenos Aires: Edhasa.
- Berrotarán, P. (2003). *Del plan a la planificación. El Estado durante la época peronista (1946-1955)*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Bulmer Thomas, V. (1998). Las economías latinoamericanas, 1929-1939. En L. Bethell (Ed.), *Historia de América Latina. II Economía y Sociedad desde 1930* (p. 3-46) Barcelona: Crítica-Grijalbo Mondadori.
- Buschini, J. (2022). Producción, comercio y consumo de alimentos como objeto de iniciativas estatales en la Argentina (1930-1943). *Estudios Sociales del Estado*, 8(16), 81-113.
- Cuesta, E. M., Cuk, M. N., Allerand, M., Curvale, E. y Marconi, M. (2021). "Por la razón o por la fuerza": Controles de precios en la Argentina de la planificación, 1948-1975. Buenos Aires: Teseo.
- Elena, E. (2007). Peronist consumer politics and the problem of domesticating markets in Argentina, 1943-1955. *Hispanic American Historical Review*, 87(1), 111-149.
- Elena, E. (2011). *Dignifying Argentina: Government, Consumerism, and the State in the Twentieth Century*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- Elena, E. (2012). Guerra al agio: El problema de la domesticación del comercio en la Argentina del primer peronismo, 1943-1945. *Apuntes de investigación del CECYP*, 21, 13-47.
- Gerchunoff, P. y Antúnez, D. (2002). De la bonanza peronista a la crisis de desarrollo en J. Torre (Dir.), *Los años peronistas (1943-1955)*. *Nueva historia argentina*, 8 (p. 205-125). Buenos Aires: Sudamericana.
- Gerchunoff, P. y Llach, L. (2007). *El ciclo de la ilusión y el desencanto*. Ariel.
- Gómez, F. y Zubizarreta, I. (2015). Producción y comercialización de la leche en Buenos Aires y su hinterland durante la incipiente industrialización del sector lácteo (1910-1880). En A. Lluch (Ed.), *Las manos visibles del mercado. Intermediarios y consumidores en Argentina* (p. 88-71). Rosario. Prohistoria.
- Gutiérrez, F. (2020). Consumo, protesta y comunidad laboral: usos e implicancias del espacio azucarero. Tucumán durante el primer peronismo. *Estudios del ISHiR*, 26(10).
- Gutiérrez, L. y Kindgard, A. (2020). Políticas públicas y consumo popular en Jujuy: Reorientaciones e impactos en la transición al peronismo. *Cuadernos del Duende*, 109-70, 1.
- Horowitz, J. (2015). *El radicalismo y el movimiento popular (1930-1916)*. Buenos Aires: Edhasa.
- James, D. (2013). *Resistencia e integración: El peronismo y la clase trabajadora argentina, 1976-1946*. Buenos Aires: Siglo XXI.

- Jáuregui, A. (2005). La planificación económica en el peronismo (1955-1945). *Historia, políticas de la historia*, 40-15, 9.
- Jerez, M. y Kindgard, A. (2021). *El peronismo en los confines: Salud, vivienda, educación y trabajo en el interior de Jujuy (1955-1943)*. Buenos Aires: Editorial de la Universidad de Mar del Plata-Grupo Editor Universitario. Grupo Editor Universitario.
- Korol, J. C. (2001). La economía. En A. Cattaruzza (Dir.), *Crisis económica, avance del Estado e incertidumbre política (1943-1930)*, *Nueva Historia Argentina*, 7 (p. 47-17). Buenos Aires: Sudamericana.
- Law, M. T. (2003). The origins of state pure food regulations. *The Journal of Economic History*, 4(63), 1103.
- Ledesma, L. (2022). Políticas públicas para el control alimentario. Reglamentaciones y consumo de bienes básicos en el territorio nacional de La Pampa durante la primera mitad del siglo XX. En A. Lluch (Ed.), *Desarrollo y capacidades estatales. Actores, instituciones y políticas públicas en La Pampa durante el siglo XX* (p. 19-58). Buenos Aires: Teseo.
- Ledesma, L. (2023). *Consumo de bienes básicos, alimentación y prácticas de consumo en el Territorio Nacional de La Pampa, ca. 1890-1945* [Tesis de doctorado no publicada]. Universidad Torcuato Di Tella.
- Liffourrena, D. G. (2017). *Política de control de precios 1946-1966. Cuestionamientos teóricos y batalla cultural* [Tesis de Maestría, Universidad de Buenos Aires]. Recuperado el 06/06/2026 de http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0663_LiffourrenaDG.pdf.
- Lluch, A. (2013). Marca registrada...: Reflexiones sobre el uso de las marcas comerciales, el consumo y la comercialización de bienes en el mundo rural argentino (1900-1930). *Mundo agrario*, 13(26), 1-28.
- Lluch, A. (2015). Del campo a la mesa. La comercialización de carnes en Argentina: actores, mercados y políticas de regulación (1895c.-1930). En A. Lluch (Ed.), *Las manos visibles del mercado. Intermediarios y consumidores en Argentina* (p. 89-120). Rosario: Prohistoria.
- Marichal, M. (2016). Historia de la regulación del derecho alimentario en Argentina (1880-1970). *Revista de Historia del Derecho*, 52, 131-166.
- Matharan, G. (2009). Momentos constitucionales en el desarrollo de la química en la Argentina (1801-1942). *Redes*, 25(48), 305-331.
- Milanesio, N. (2014). *Cuando los trabajadores salieron de compras. Nuevos consumidores, publicidad y cambio cultural durante el primer peronismo*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Ortega, L. y Hirschegger, I. (2015). Estudio de la interrelación entre las demandas vecinales y su recepción durante el primer peronismo en departamentos de la provincia de Mendoza (1946- 1951). *Revista de Historia Americana y Argentina*, 51(2), 135-165.
- Oszlak, O. y O'Donnell, G. (1995). Estado y políticas estatales en América Latina: hacia una estrategia de investigación. *Redes*, 2(4), 99-128.

- Pastorino, L. (1 de septiembre de 2020). La seguridad alimentaria, un concepto pretencioso. *Sistema Argentino de Información Jurídica*. Recuperado el 06/06/2026 de <https://www.saij.gob.ar/DACF200182>.
- Persello, A. V. (2006). Partidos políticos y corporaciones: las juntas reguladoras de la producción, 1930-1943. *Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana Dr. Emilio Ravignani*, 29, 85-118.
- Remedi, F. (2006). *El consumo alimentario en la Provincia de Córdoba 1870-1930* [Tesis doctoral]. Universidad Católica de Córdoba. Recuperado el 06/06/2026 de https://pa.bibdigital.ucc.edu.ar/1429/1/TD_Remedi.pdf.
- Remedi, F. (2007). Estado y mercado en Córdoba. Consumo, riesgos sanitarios y regulaciones estatales: el mercado alimentario en la ciudad de Córdoba, 1915-1930. *Anuario del Centro de Estudios Históricos "Prof. Carlos S. A. Segreti"*, 6, 193-221.
- Saettone, F. (2012). Las prácticas políticas durante los primeros años del radicalismo argentino (1916-1922). *CONfines de relaciones internacionales y ciencia política*, 8(16), 137-156.
- Santilli, D. (2019). Dos siglos de desigualdad. ¿Qué sabemos? Un parcial estado del arte en el siglo XIX desde la historia. *Quinto Sol*, 23(2), 1-21.
- Santilli, D. (Comp.) (2020). *Niveles de vida en un país en ciernes. Dimensiones de la desigualdad en la Argentina en el largo plazo, 1700-1900*. Buenos Aires: Prometeo.
- Sanz Lafuente, G. (2006). Perspectivas de historia de la seguridad alimentaria. Entre la ley y la práctica social de la inspección 1855-1923. *Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros*, 212, 81-118.
- Torre, J. C. y Pastoriza, E. (2002). La democratización del bienestar. En J. Torre (Dir.), *Nueva historia argentina*, 8, *Los años peronistas (1943-1955)* (p. 257-312). Buenos Aires: Sudamericana.
- Vaqué, L. G. (1985). Derecho agrario, Derecho alimentario... ¿Derecho agroalimentario? *Revista de Derecho agrario y alimentario*, 1(2), 3-11.

Leyes y decretos

- Ley 3959 de 1900. Control y Policía Sanitaria de Enfermedades Contagiosas Exóticas de los Animales. *Boletín Oficial de la República Argentina*, 12 de octubre de 1900.
- Ley 4165 de 1902. Prohibición del Uso de Edulcorantes Artificiales. *Boletín Oficial de la República Argentina*, 10 de enero de 1903.
- Ley 11275 de 1923. Sobre Identidad de Marcas. *Boletín Oficial de la República Argentina*, 7 de diciembre de 1923.
- Ley 12206 de 1935. Aprobación del Código Sanitario Panamericano (La Habana, 14 de noviembre de 1924) y el Protocolo Adicional (Lima, 20 de octubre de 1927). *Boletín Oficial de la República Argentina*, 7 de octubre de 1935.
- Ley 12236 de 1935. Creación de la Comisión Reguladora de la Producción y Comercio de la Yerba Mate. *Boletín Oficial de la República Argentina*, 18 de octubre de 1935.

- Ley 12591 de 1939. Control de Precios y Represión del Agio. *Boletín Oficial de la República Argentina*, 11 de septiembre de 1939.
- Ley 12830 de 1946. Abastecimiento y Control de Precios. *Boletín Oficial de la República Argentina*, 16 de septiembre de 1946.
- Ley 12983 de 1947. Represión de la Especulación, el Agio y los Precios Abusivos. *Boletín Oficial de la República Argentina*, 19 de mayo de 1947.
- Ley 13012 de 1947. Proyecto de Código Sanitario y Asistencia Social. Creación del Fondo Nacional de Salud y Asistencia Social. *Boletín Oficial de la República Argentina*, 16 de octubre de 1947.
- Ley 13529 de 1949. Organización de los Ministerios. *Boletín Oficial de la República Argentina*, 15 de julio de 1949.
- Ley 14184 de 1952. Segundo Plan Quinquenal de la Nación. 21 de diciembre de 1952. *Boletín Oficial de la República Argentina*, 30 de enero de 1953.
- Archivo Histórico de la Provincia de La Pampa. Fondo Gobierno, Poder Ejecutivo. Sección Territorio Nacional, Caja 97, Registro 6024. Decreto del 31 de diciembre de 1931 sobre Reglamentación de Importación de Yerba Molida y Canchada (1931).
- Archivo Histórico de la Provincia de La Pampa. Fondo Gobierno, Poder Ejecutivo, Sección Territorio Nacional, Caja 83, Registro 6741, Expediente 4/l. Correspondencia sobre Sanidad, Higiene y Comercio de la Yerba Mate (1936).
- Archivo Histórico de la Provincia de La Pampa. Decreto PEN 111289 modificando el artículo 1° del Decreto de 20 de diciembre de 1940, referente a las autorizaciones para instalar negocios de despacho de pan. *Boletín Oficial de La Pampa*, Año XX, 219.
- Archivo Histórico de la Provincia de La Pampa. Poder Ejecutivo de la Nación. Decreto PEN 10912. Agosto de 1938. *Boletín Oficial de La Pampa*, setiembre de 1938, Año XVI, 181.
- Archivo Histórico de la Provincia de La Pampa. Poder Ejecutivo de la Nación. Decreto PEN 42095. Septiembre de 1939. *Boletín Oficial de La Pampa*, Año XVII, 193.
- Archivo Histórico de la Provincia de La Pampa. Poder Ejecutivo de la Nación. Decreto PEN 64264. Junio de 1940. *Boletín Oficial de La Pampa*, Año XVIII, 202.
- Archivo Histórico de la Provincia de La Pampa. Poder Ejecutivo de la Nación. Decreto PEN 74048. Octubre de 1940. *Boletín Oficial de La Pampa*, Año XVIII, 206.
- Archivo Histórico de la Provincia de La Pampa. Poder Ejecutivo de la Nación. Decreto PEN 76607. Noviembre de 1940. *Boletín Oficial de La Pampa*, Año XVIII, 207.
- Archivo Histórico de la Provincia de La Pampa. Poder Ejecutivo de la Nación. Decreto PEN 89455. Abril de 1941. *Boletín Oficial de La Pampa*, Año XVIII, 208.
- Archivo Histórico de la Provincia de La Pampa. Poder Ejecutivo de la Nación. Decreto PEN 117557. Abril de 1942. *Boletín Oficial de La Pampa*, Año XX, 220.
- Archivo Histórico de la Provincia de La Pampa. Poder Ejecutivo de la Nación. Decreto 30157. Octubre de 1944. *Boletín Informativo de la Gobernación de La Pampa*, p. 3.

- Archivo Histórico de la Provincia de La Pampa. Resolución gubernativa. Reunión de Comisionados Municipales. *Boletín Oficial de La Pampa*, junio de 1947, p. 12.
- Decreto 1034 de 1931. Estableciendo Nuevas Disposiciones para la Toma de Muestras, Análisis y Visación de Certificados para la Importación y Consumo de Yerba Mate en el País. 11 de agosto de 1931. *Boletín Oficial de la República Argentina*, 12 de septiembre de 1931.
- Decreto 125431 de 1938. Estableciendo la Tipificación de las Harinas por Tipos y Calidad. 14 de febrero de 1938. *Boletín Oficial de la República Argentina*, 10 de marzo de 1938.
- Decreto 2697 de 1938. Reglamentación del Envase para la Venta de Fideos. 21 de marzo de 1938. *Boletín Oficial de la República Argentina*, 25 de marzo de 1938.
- Decreto 12781 de 1938. Identificación del Grado de Pureza en los Aceites Comestibles. 21 de septiembre de 1938. *Boletín Oficial de la República Argentina*, 29 de diciembre de 1938.
- Decreto 16238 de 1938. Modificando el Decreto 125431, sobre Tipificación de Harinas de Trigo de Producción Argentina. 31 de octubre de 1938. *Boletín Oficial de la República Argentina*, 5 de noviembre de 1938.
- Decreto 27657 de 1939. Derogando el Decreto 2697 y su consecuente 15067, sobre Envasamiento Obligatorio de Fideos. 11 de abril de 1939. *Boletín Oficial de la República Argentina*, 15 de abril de 1939.
- Decreto 31271 de 1939. Modificando y ampliando el Decreto 16238, del 31/10/1938, que se relaciona con la Tipificación de Harinas. 5 de junio de 1939. *Boletín Oficial de la República Argentina*, 9 de junio de 1939.
- Decreto 38879 de 1939. Reglamentando la Inspección Sanitaria a Establecimientos Industriales que Elaboren Productos de Pesca, Destinados al Comercio. 21 de agosto de 1939. *Boletín Oficial de la República Argentina*, 26 de agosto de 1939.
- Decreto 55177 de 1940. Identificación de Crema de Leche. 13 de febrero de 1940. *Boletín Oficial de la República Argentina*, 28 de febrero de 1940.
- Decreto 70733 de 1940. Identificación de Mantecas. 31 de agosto de 1940. *Boletín Oficial de la República Argentina*, Digesto de Industria y Comercio, Sección VIII, p. 34.
- Decreto 74049 de 1940. Modificando Precios Máximos para la Grasa de Cerdo. 9 de octubre de 1940. *Boletín Oficial de la República Argentina*, 29 de octubre de 1940.
- Decreto 55724 de 1940. Establécese la Obligatoriedad de la Venta de Frutas Frescas al Peso. 26 de febrero de 1940. *Boletín Oficial de la República Argentina*, 3 de diciembre de 1940.
- Decreto 76060 de 1940. Normas para la Elaboración y Comercialización de Quesos Fundidos. 5 de noviembre de 1940. *Boletín Oficial de la República Argentina*, 21 de diciembre de 1940.
- Decreto 80232 de 1940. En lo sucesivo no se podrán establecer sin autorización del M. de Agricultura de la Nación, nuevos negocios donde se expendan al público pan,

- facturas y demás productos afines de panadería y pastelería. 29 de diciembre de 1940. *Boletín Oficial de la República Argentina*, 27 de diciembre de 1940.
- Decreto 53249 de 1940. Sobre Atención Servicios Previstos por la Ley número 12.591 y Reorganización de la Dirección de Comercio e Industria. 17 de enero de 1940. *Boletín Oficial de la República Argentina*, 26 de enero de 1940.
- Decreto 100351 de 1941. Autoriza a la Provincia de Córdoba para Modificar *ad referendum* del PEN los Precios de los Productos Comprendidos en los Artículos 1 y 2 de la Ley 12591. 29 de septiembre de 1941. *Boletín Oficial de la República Argentina*, 5 de noviembre de 1941.
- Decreto 80187 de 1941. Disponiendo que en las Medidas de Longitud, Graduadas Conforme al Sistema Métrico Decimal, los Fabricantes Podrán Marcar Graduaciones de Cualquier otro Sistema, para la Exportación. 20 de diciembre de 1940. *Boletín Oficial de la República Argentina*, 29 de enero de 1941.
- Decreto 122734 de 1942. Modificando Diversos Artículos del Reglamento Interno de la Comisión Reguladora de la Producción y Comercio de la Yerba Mate. 23 de junio de 1942. *Boletín Oficial de la República Argentina*, 10 de julio de 1942.
- Decreto 108176 de 1942. Funciones de Contralor en las Fábricas de Embutidos bajo Habilitación Nacional. 15 de diciembre de 1941. *Boletín Oficial de la República Argentina*, 9 de febrero de 1942.
- Decreto 15732 de 1943. Creación de la Dirección Nacional de Salud Pública y sus Funciones. 21 de octubre de 1943. *Boletín Oficial de la República Argentina*, 10 de noviembre de 1943.
- Decreto 19895 de 1944. Créase la Dirección Nacional de Química. 25 de julio de 1944. *Boletín Oficial de la República Argentina*, 2 de agosto de 1944.
- Decreto 13910 de 1944. Autorízase la celebración en la Capital Federal de la Segunda Conferencia Nacional de Higiene de la Leche. 29 de julio de 1944. *Boletín Oficial de la República Argentina*, 7 de agosto de 1944.
- Decreto 21704 de 1944. Se Establecen los Requisitos que Deben Cumplir los Industriales y Comerciantes, Mayoristas y Minoristas para la Venta de los Artículos Comprendidos dentro de las Disposiciones de la Ley 12.591 (Abastecimiento). 12 de agosto de 1944. *Boletín Oficial de la República Argentina*, 10 de octubre de 1944.
- Decreto 678 de 1945. Creación de la Junta Nacional del Azúcar y del Fondo Especial de Compensación y Asistencia Social. 13 de enero de 1945. *Boletín Oficial de la República Argentina*, 16 de enero de 1945.
- Decreto 17852 de 1947. Normas para la Represión del Agio y la Especulación. 26 de junio de 1947. *Boletín Oficial de la República Argentina*, 27 de junio de 1947.
- Decreto 2931 de 1948. Créase una Comisión para el Estudio de los Problemas de la Industria Lechera. 31 de enero de 1948. *Boletín Oficial de la República Argentina*, 14 de febrero de 1948.

- Decreto 5704 de 1949. Modificación de la Nomenclatura de Jabones. 5 de marzo de 1949. *Boletín Oficial de la República Argentina*, 10 de marzo de 1949.
- Decreto 10102 de 1949. Créase la Dirección Nacional de Vigilancia de Precios y Abastecimiento. 27 de abril de 1949. *Boletín Oficial de la República Argentina*, 29 de abril de 1949.
- Decreto 23687 de 1949. Normas de Procedimiento a Seguir por la Dirección Nacional de Vigilancia de Precios y Abastecimiento para la Comprobación y Represión de Infractores a las Leyes contra el Agio. 24 de septiembre de 1949. *Boletín Oficial de la República Argentina*, 1 de octubre de 1949.
- Decreto 4592 de 1952. Créase la Comisión Nacional de Precios y Salarios. 10 de marzo de 1952. *Boletín Oficial de la República Argentina*, 13 de marzo de 1952.
- Decreto 141 de 1953. Apruébase el Reglamento Alimentario Nacional. 8 de enero de 1953. *Boletín Oficial de la República Argentina*, 19 de enero de 1953.
- Decreto 1516 de 1953. Créase la Comisión Económica Consultiva. 28 de enero de 1953. *Boletín Oficial de la República Argentina*, 3 de febrero de 1953.
- Decreto 21246 de 1953. Pautas para la Interpretación y Aplicación del Reglamento Alimentario Nacional. 5 de noviembre de 1953. *Boletín Oficial de la República Argentina*, 24 de noviembre de 1953.
- Resolución 786 de 1938. Normas para la Comercialización de Fruta Desecada. 12 de mayo de 1938.
- Resolución 5322 de 1946. Créase el Comité de Coordinación del Abastecimiento. 12 de septiembre de 1946. Secretaría de Industria y Comercio.
- Ministerio del Interior. Territorio Nacional de La Pampa (1950). Resolución del Gobernador 676. Por ocultamiento doloso de azúcar y otras graves infracciones es multada una firma comercial de Quemú Quemú. 30 de mayo de 1950. *Boletín Oficial del Territorio Nacional de La Pampa*, mayo de 1950, p. 15-16.

Prensa y publicaciones periódicas

- AA. VV. (1935). *Conferencia Bromatológica Nacional*. Gobierno Propio, 1938, Año XVIII, 1885, p. 1.
- Precios máximos. Fueron fijados anoche por decreto (14 de septiembre de 1939). *Gobierno Propio* (Santa Rosa, La Pampa), p. 1.
- Presidencia de la Nación. Subsecretaría de Informaciones (1953). *Segundo Plan Quinquenal*. Buenos Aires.

ARTÍCULO DE TEMA LIBRE

ARTÍCULO TEMA LIBRE

Cooperativas de reciclado en la ciudad de Córdoba. Entre la precariedad laboral y la transición hacia una gestión circular e inclusiva

Recycling Cooperatives in the City of Córdoba.: Between Labor Precarity and the Transition to a Circular and Inclusive Management Model

Juan Gabriel Vélez

CONICET - Instituto de Economía y Finanzas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Córdoba
juangavelez@unc.edu.ar

Carolina Orchansky

Instituto de Administración, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Córdoba
carolina.orchansky@unc.edu.ar

Sofía Dolores González

CONICET - Instituto de Administración, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Córdoba
sofia_gonzalez@unc.edu.ar

Cecilia Magnano

Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Córdoba
ceciliamagnano@unc.edu.ar

Fecha de recepción: 13/9/2025 - Fecha de aceptación: 12/11/2025



URL de la revista: revistas.uncu.edu.ar/ojs3/index.php/cuyonomics
ISSN 2591-555X

Esta obra es distribuida bajo una Licencia Creative Commons
Atribución No Comercial – Compartir Igual 4.0 Internacional

Resumen

Este artículo explora, desde la perspectiva multinivel, las condiciones de trabajo y las características productivas de las cooperativas de reciclado, así como el rol del Estado en el marco de la transición sustentable hacia una gestión de residuos sólidos urbanos socialmente inclusiva. Para ello la investigación combina el análisis de datos secundarios con encuestas a cooperativas pertenecientes al Clúster Reciclador y Cartonero de Córdoba. Los resultados muestran que estas cooperativas pueden actuar como nichos, constituyen una alternativa laboral frente a la precarización y logran impactos ambientales y sociales. Sin embargo, su sostenibilidad se ve limitada por factores macroeconómicos y asimetrías frente a actores del régimen establecido. En este contexto, la participación activa del Estado emerge como condición clave de incubación para fortalecer a las cooperativas mediante políticas públicas, asistencias técnicas y recursos que les permitan consolidarse como agentes transformadores de una gestión de residuos más inclusiva y sostenible.

Palabras clave: gestión integral de residuos sólidos urbanos, perspectiva multinivel, cooperativas de reciclado, condiciones de trabajo

Abstract

This article explores, from a Multi-Level Perspective, the working conditions and productive characteristics of recycling cooperatives, as well as the role of the State in the context of the sustainable transition toward socially inclusive urban solid waste management. To this end, the research combines the analysis of secondary data with surveys of cooperatives belonging to the Córdoba Recycling and Cardboard Cluster. The results show that these cooperatives can act as niches, providing employment alternatives to labor precariousness and leading to environmental and social improvements. However, their sustainability is limited by macroeconomic factors and asymmetries with actors in the established regime. In this context, the active participation of the State emerges as a key condition for incubating these niches to strengthen cooperatives through public policies, technical assistance, and resources that allow them to consolidate themselves as agents of change for more inclusive and sustainable waste management.

Keywords: integrated solid waste management; multi-level perspective; recycling cooperatives; working conditions

Journal of Economic Literature (JEL): Q57, J81, O35, J54

Introducción

El reciclado comprende un conjunto de actividades productivas vinculadas, que van desde la recuperación de materiales, el acopio, la separación y acondicionamiento, el enfardado o prensado, la transformación del material y, finalmente, la creación de nuevos productos. Estas actividades productivas generan valor e implican diversas complejidades técnicas en donde intervienen distintos actores: recuperadores o recicladores de base, cooperativas de trabajo, acopiadores, galponeros y chatarreros, intermediarios, transportistas y empresas transformadoras (Gutberlet, 2016; Amato et al., 2022).

Considerando los materiales que son reciclados (papel, cartón, plástico, metal y vidrio), es posible entender estas actividades como una industria conformada por un conjunto de segmentos pertenecientes a distintos eslabones de cadenas productivas, que utilizan materiales recuperados mediante el reciclado (Amato et al., 2024). Esta industria es de particular importancia para países del sur global, en donde miles de personas encuentran en la actividad informal de recolección de residuos sólidos urbanos (RSU) una forma de subsistencia y de vida (Velis, 2017; Gutberlet y Carenzo, 2020).

En Argentina, la recolección, selección y venta de materiales reciclables ha sido históricamente realizada por trabajadores informales conocidos como *cartoneros* o *recuperadores de residuos*, quienes venden los materiales a intermediarios (galponeros, acopiadores, chatarreros) para su posterior procesamiento en industrias transformadoras. Esta actividad se inserta en forma tercerizada o subcontratada en un esquema similar al de otros sectores económicos, en un modo de producción capitalista caracterizado por la informalidad, la inestabilidad y la precariedad (Matta et al., 2020).

Con la crisis económica de 2001-2002 hubo una transformación en la composición de estos trabajadores, ya que una gran cantidad de personas desempleadas adoptaron esta labor como principal fuente de ingresos. Si anteriormente se trataba de una actividad más bien marginal, complementaria de un ingreso principal, a partir de la década del 2000 pasó a ser un trabajo informal que aportaba la principal fuente de ingreso de trabajadores recientemente desocupados (Villanova, 2013).

Actualmente, más de 200 000 personas en Argentina se ganan la vida como recicladores de RSU, la mayoría en condiciones informales. Se calcula que una pequeña proporción de ellos, entre un 15 % y un 20 %, están organizados como unidades

productivas formales o semiformales (Becerra et al., 2020). Aunque las condiciones de trabajo están lejos de responder a lo que la OIT entiende por trabajo decente (Pegels et al., 2021), la organización de recicladores en cooperativas de trabajo les ha hecho ganar más visibilidad y, por tanto, mejorar las condiciones previas (Gutberlet, 2009; Carenzo, 2020; Amato et al., 2024).

Las cooperativas de trabajo son organizaciones de la economía social y solidaria (ESS) que juegan un rol clave en la reducción de la pobreza, la inclusión, la transición de la economía informal a la formal, la recuperación y la resiliencia (Martí et al., 2023). Aun así, enfrentan grandes desafíos para sostenerse en el marco de condiciones institucionales por lo general adversas, y en posiciones de debilidad relativa frente a la competencia directa con empresas convencionales.

En la ciudad de Córdoba, la organización de recuperadores en cooperativas de trabajo no es un fenómeno reciente, ya que se inscribe en una historia de más largo plazo con organizaciones que se remontan a la década de 1970 (Lisdero y Pellón, 2017). Sin embargo, la actividad del reciclado de base comenzó a transformarse significativamente a fines de la década de 1990. El desempeño de estas cooperativas es inescindible del ingreso de la cuestión ambiental en la agenda de las políticas públicas —aunque la recolección y la venta de materiales reciclables es una salida económica frente a la fuerte crisis económica (Peretti et al., 2021)— y de la implementación de un nuevo sistema de gestión de residuos con creciente protagonismo de cooperativas a nivel provincial, asociado también a la mayor llegada de sus demandas ante las autoridades gubernamentales.

Pese a estos avances en la implementación de un modelo que incorpora a las cooperativas de reciclado como actores clave, restan aún numerosos retos para mejorar las condiciones de trabajo de los recuperadores. Esta cuestión toma más importancia en un contexto nacional de políticas de ajuste y contracción del Estado. Para abordar ese desafío en toda su complejidad es de utilidad el enfoque propuesto por la perspectiva multinivel en transiciones sustentables (MLP, por el inglés *multi-level perspective*). La combinación es interesante porque, si bien el enfoque de la MLP está en auge para analizar procesos de transición, se ha prestado escasa atención al estudio de la gestión de RSU en países en desarrollo, especialmente en América Latina (Lozano Lazo y Gasparatos, 2019). Desde la MLP, este artículo explora las condiciones de trabajo, las características productivas de las cooperativas de reciclado y el rol del Estado en el marco de la transición sustentable hacia una gestión de RSU socialmente inclusiva.

El presente artículo se estructura de la siguiente manera. En primer lugar, realizamos una presentación del marco conceptual de la MLP aplicada al análisis del régimen sociotécnico de la gestión de RSU. A continuación, hemos incluido una sección metodológica para detallar las actividades realizadas en el marco de esta investigación. En tercer lugar, procedemos a analizar, en la sección de resultados, el marco institucional, el rol del Estado en la transición y las cooperativas de reciclado,

contemplando sus condiciones de trabajo, los indicadores relevados y las vinculaciones que sostienen. Finalmente, en la sección de discusión, establecemos algunas reflexiones acerca de la situación de la gestión integral de residuos sólidos urbanos (GIRSU) local y las cooperativas de reciclado.

El régimen sociotécnico de la gestión de RSU

Desde el enfoque de la MLP, la GIRSU, como sistema sociotécnico, articula políticas públicas, un conjunto de tecnologías, prácticas de mercado e interacciones entre actores (Lozano Lazo y Gasparatos, 2019). El proceso de transición sustentable de la GIRSU permite analizar este proceso en la interacción de tres niveles de análisis: el régimen sociotécnico, los nichos de innovación y el paisaje (*landscape*) (Paredis, 2021). Se entiende por régimen sociotécnico a la estructura que ha sido adoptada para la satisfacción de una necesidad social (Paredis, 2021), es decir, el conjunto de instituciones, prácticas y tecnologías estables que tienen la capacidad de orientar el comportamiento de los actores en términos de la forma de producción, distribución y consumo de una determinada industria o sociedad (Geels y Schot, 2007). Un nicho es un espacio alternativo al régimen dominante, integrado por pequeñas redes de actores que desarrollan prácticas diversas para enfrentar determinados problemas. El paisaje se refiere a todo aquello que influye en los actores dentro del régimen y de los nichos, pero que se considera exógeno, tal como políticas, regulaciones, tendencias culturales y factores económicos (Geels y Schot, 2007).

En este estudio se intenta comprender a las cooperativas como nichos de innovación. La innovación en la MLP refiere a un fenómeno sistémico y coevolutivo que involucra no solo cambios tecnológicos, sino que incluye prácticas, regulaciones, redes industriales, infraestructura y significados simbólicos (Geels, 2011). El foco está puesto en las grandes transiciones tecnológicas que implican un proceso de innovación a gran escala tendiente a transformar las reglas de juego, es decir, el régimen sociotécnico. Sin embargo, el lugar específico en el que tienen lugar las innovaciones radicales, semillas de futuras transformaciones sociales, es el nivel de nicho. Aunque las transiciones tecnológicas involucran desarrollos interconectados en los diferentes niveles, el nicho tiende a ser especialmente estudiado, ya que aquí el conjunto de actores alternativos puede llevar adelante experimentaciones y generar variedad en espacios relativamente protegidos de los mecanismos de selección del régimen sociotécnico.

Por un lado, quienes tienden a tener mayores incentivos para generar transformaciones en el sistema son aquellos actores por fuera del sector privado, ya sea en el Estado o en la sociedad civil (Geels, 2011). Ello se debe a diferentes búsquedas por lograr prácticas más sustentables. Es el caso de las cooperativas de reciclado, que funcionan como nichos alternativos que constantemente están generando in-

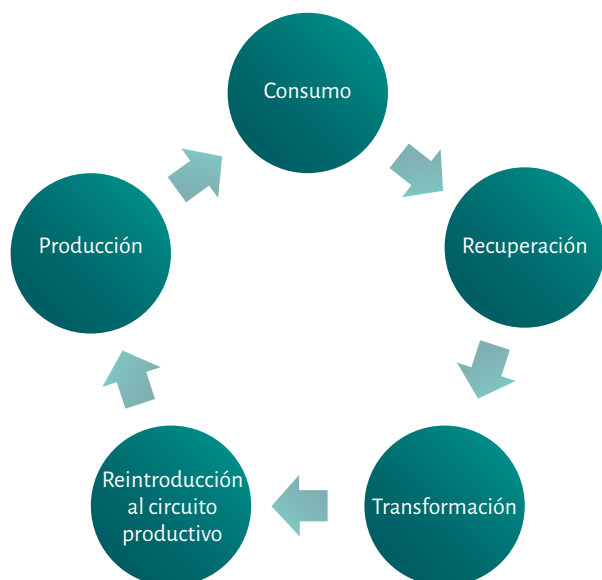
novaciones para resolver sus problemas cotidianos, muchas de ellas caracterizadas como innovaciones «desde abajo» (Carenzo, 2020).

Por otro lado, el concepto de innovación en la MLP debe ser lo suficientemente amplio para poder dar cuenta de los diversos aspectos, más allá de lo tecnoeconómico, que son relevantes para pensar las transiciones de un régimen sociotécnico a otro. La literatura de innovación social permite expandir la capacidad de análisis de la MLP para comprender la generación y difusión de nuevas prácticas que dan lugar a un nicho (Hölsgens et al., 2018) y que pueden ser institucionalizadas o fijadas a través de normativas.

En Argentina, los municipios vienen llevando adelante políticas de GIRSU en clave de innovación social (Gutierrez y Stevanato, 2020), lo que refleja la búsqueda de soluciones alternativas motorizadas por la movilización social de actores colectivos, como los movimientos sociales, las ONG o aquellas que nuclean cooperativas de reciclado. En la ciudad de Córdoba, la GIRSU se encuentra regulada por la ordenanza municipal 12648 del año 2017, que establece sus distintas etapas —generación, disposición inicial, recolección, transferencia, transporte, tratamiento y disposición final de los RSU— así como las tareas de vigilancia y supervisión de estas operaciones. El conjunto de actividades interdependientes y complementarias entre sí que integran el proceso de manejo de los RSU tiene como finalidad proteger el ambiente y la calidad de vida de la población, de forma técnica y económicamente factible, además de socialmente aceptable (Marco Regulatorio para la Gestión Integral de Residuos Sólidos Urbanos, 2017). En esta concepción, la gestión de RSU es el resultado de la acción conjunta de las empresas y el Estado.

Como se puede observar en la figura 1, la actividad comienza con la generación de residuos a partir del consumo, tanto por generadores domiciliarios (hogares, edificios, barrios cerrados, etc.) como por grandes generadores (empresas, otras organizaciones, sector público) (Amato et al., 2022). Luego, ya sea que se haga o no separación de residuos en origen, comienza la actividad de los recuperadores urbanos y las cooperativas de trabajo. Aunque ha habido una fuerte tendencia a la cooperativización, una buena parte de los recuperadores urbanos no pertenece a ninguna de ellas y suelen venderles material reciclado. Una vez recuperados los materiales, comienza la etapa de agregado de valor. En términos de la cadena de valor de los materiales reciclados (Amato et al., 2022), la primera etapa de agregación de valor consiste en las actividades de selección para el acopio, recepción del material, pesaje, almacenamiento y procesos sencillos, como el enfardado o prensado. Para la clasificación de materiales se requiere de ciertas competencias por parte de los operarios, que influyen en la calidad final, mientras que para el enfardado y prensado se requiere de maquinarias específicas.

Figura 1. Circuito de materiales



Fuente: elaboración propia con base en Amato et al. (2022).

En una segunda etapa de agregado de valor se llevan adelante actividades de transformación del material o la obtención de nuevos productos. Dependiendo de los diferentes materiales, los procesos más comunes son el triturado, la compactación, el lavado y la molienda. En este agregado de valor de segundo nivel se encuentran otros actores de la cadena, como galponeros, intermediarios o acopiadores, con la capacidad para organizar la logística que permite la comercialización de grandes volúmenes de material hacia las empresas transformadoras y de obtener la maquinaria que facilita este agregado de valor. En el caso de las cooperativas de reciclado, la mayoría no cuenta con los recursos necesarios para llevar a cabo este tipo de procesos.

En estas actividades de la GIRSU intervienen distintos actores, además de recuperadores o cooperativas de reciclado e intermediarios, el Gobierno, el sector privado o las universidades, tal como se aprecia en la tabla 1.

Las características del régimen sociotécnico de la GIRSU son determinantes en las condiciones de trabajo de los recuperadores de base. Los actores económicos dominantes, empresas transformadoras e intermediarios, tienen la capacidad de imponer las reglas de juego que configuran un empleo precario y tercerizado para los trabajadores del reciclado. Frente a ello, la estrategia adoptada en los últimos 25 años ha llevado a la organización política del sector a mejorar: por un lado, las condiciones de trabajo en la actividad y, por otro lado, a incidir en el modelo GIRSU. Por esta razón, desde la MLP, la actividad de las cooperativas de trabajo de reciclado puede considerarse un nicho (Lozano Lazo y Gasparatos, 2019), en tanto genera presión para la transformación de las reglas del juego del régimen, desde la pers-

pectiva de la inclusión social. La función que cumplen estas cooperativas no solo contribuye a mejorar la sostenibilidad ambiental a través del reciclado y la circularidad de los residuos, sino también a fortalecer aspectos económicos y sociales de los sectores vulnerables que hoy realizan estas tareas. Ello permite pensar en una transición hacia la economía circular (narrativa relevante a nivel del paisaje), que pueda ser resignificada en los términos de las realidades específicas de la región (Carenzo et al., 2022), es decir, abordando problemáticas estructurales identificadas en el sur global, como las desigualdades sociales, económicas y la falta de inclusión (Gutberlet et al., 2017).

Tabla 1. Actores y roles dentro de la GIRSU

Grupo	Actores	Rol principal
Gobierno	Gobierno provincial y municipal.	Proveer marco normativo para la gestión de residuos.
	Entes gubernamentales de la GIRSU (centros verdes, COYS, ente BioCórdoba).	Organización de logística, recolección, acopio/almacenamiento, agregado de valor.
Sector privado	Empresas de recolección.	Recolección domiciliaria, logística.
	Empresas intermediarias (galponeros, chatarreros).	Acopio, logística, agregado de valor, comercialización.
	Industria transformadora.	Agregado de valor.
Generadores de residuos	Generadores domiciliarios, grandes generadores.	Generación de residuos, separación de origen.
Recuperadores	Cooperativas de reciclado.	Recolección, acopio, separación, clasificación, agregado de valor.
	Recuperadores no organizados en cooperativas.	Recolección, acopio, separación, clasificación.
Otros actores	Organizaciones no gubernamentales.	Visibilización, concientización, articulación entre diferentes actores.
	Universidades.	Investigación, difusión de conocimiento, visibilización, concientización, articulación entre diferentes actores.

Fuente: elaboración propia con base en Lozano Lazo y Gasparatos (2019) y Amato (2022).

Metodología

El presente artículo se inscribe en el marco de un proyecto de extensión iniciado en 2024 (Mapeo Colaborativo de Cooperativas de Trabajo de Recuperación y Reciclado de RSU de Córdoba [2024-2025]), que articuló los esfuerzos de diferentes equipos de investigación de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Córdoba, de la cátedra Economía Social de dicha facultad y de las cooperativas de reciclado organizadas en torno al Clúster Reciclador y Cartonero. Este clúster re-

presenta la asociación entre 18 cooperativas de reciclado de la ciudad de Córdoba, el Estado provincial, universidades y otras entidades nacionales. La demanda concreta que dio origen al proyecto fue la necesidad de reconocer las condiciones de trabajo de los recuperadores en las cooperativas, así como las características productivas y organizativas de las cooperativas de reciclado locales. A partir de esta situación, con base en la revisión de la literatura, se realizaron varias instancias colectivas en las que participaron integrantes de las cooperativas de reciclado que permitieron identificar una serie de dimensiones que se corresponden con problemáticas relevantes del sector y elaborar el instrumento de relevamiento.

Tabla 2. Dimensiones para ser relevadas

Dimensión	Variables
Características estructurales de la cooperativa	Cantidad de trabajadores, tamaño del espacio de trabajo, antigüedad, composición de géneros.
Diversificación	Variedad de materiales trabajados, servicios ambientales ofrecidos.
Capacidades productivas	Infraestructura (espacio de trabajo, condiciones edilicias, condición de uso de la propiedad), acceso a servicios. Maquinarias para la producción.
Procesos y gestión productiva	Proveedores. Procesos productivos, agregado de valor. Estrategias logísticas.
Inserción en el mercado	Estrategia de comercialización, tipos de clientes.
Condiciones organizativas y laborales	Tipo de gestión y toma de decisiones. Condiciones de trabajo (retribución por tiempo de trabajo, intensidad de la actividad, protección social). Higiene y seguridad, indumentaria de trabajo. Actividades productivas y reproductivas (resolución de cuidados).
Capacidades políticas y de vinculación	Tipos de vinculaciones, otros actores. Impacto de estas articulaciones (generación de materiales y agregado de valor). Relación con el Estado (por jurisdicción, tipo de políticas públicas que se reciben, subsidios).
Inserción territorial	Acciones sociales y ambientales en el territorio. Acciones político-reivindicativas sociales y ambientales.

Fuente: elaboración propia sobre la base de la literatura consultada.

El instrumento de encuesta fue administrado por estudiantes de la cátedra de Economía Social que, en el marco de un proyecto de Compromiso Social Estudiantil, visitaron a las cooperativas de trabajo, completaron planillas de observación y realizaron encuestas, previa capacitación.

Como resultado del relevamiento se encuestó a 17 cooperativas de reciclado, en su mayoría de la ciudad de Córdoba, muchas de las cuales integran el Clúster Reci-

clador y Cartonero. Si consideramos las 28 cooperativas que pertenecen al clúster, la encuesta cubre a más de la mitad de los casos y un 40 % de las 42 cooperativas que existen en la provincia de Córdoba (Amato et al., 2022). En total, las 17 cooperativas entrevistadas representan un total de 728 trabajadores y trabajadoras. Los datos de la encuesta fueron analizados en varias sesiones de trabajo participativas, que contaron con la presencia de autoridades del clúster. Los datos se analizaron mediante estadística descriptiva y, para algunos de los aspectos relevados, se construyeron indicadores que facilitaron la lectura y la comparabilidad entre las diferentes unidades productivas.

Tabla 3. Indicadores elaborados

Indicador	Descripción	Variables
Elementos de trabajo	Medida de disponibilidad de equipos de seguridad e higiene adecuados por parte de los trabajadores, con mayor valoración cuando dichos elementos son de uso personal.	Posesión o no de indumentaria de trabajo adecuada, calzado o protección, guantes, faja lumbar, lentes de protección, protección facial.
Espacio de trabajo	Medida de la disposición del espacio de trabajo en cuanto a comodidad y seguridad.	Existencia o no de espacio de descanso, uso de dispositivos de protección, calidad de las instalaciones eléctricas, sistema de prevención de incendio, vías de evacuación, etc.
Dotación de maquinarias	Medida ponderada del tipo de maquinaria y adecuación para la actividad.	Disposición de máquinas (vehículo, balanza, enfardadora/prensa, autoelevador, cinta, molino, extrusora, etc.).
Retiro de materiales	Medida de los tipos de servicios de retiro de materiales ofrecidos.	Si realiza o no retiro de materiales a domicilio, a grandes generadores o retiro de voluminosos.
Diversificación en materiales	Medida de los tipos de materiales con los que trabaja cada cooperativa.	Si procesa o no cada uno de los subtipos de papeles, cartones, plástico, metales, etc.

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de la encuesta.

En relación con los tres niveles de análisis que propone la MLP (nicho, régimen y paisaje), se procesó información secundaria para dar cuenta del contexto en el que se desarrolla la actividad de las cooperativas de trabajo, que hacen a las características de la GIRSU a nivel local. Esta información secundaria se obtuvo de diversas fuentes, como trabajos académicos, estadísticas oficiales, informes y notas periodísticas.

Resultados

El rol del Estado en la transición sustentable de la gestión de RSU

Una aproximación al régimen sociotécnico de la gestión de RSU requiere identificar las normas y regulaciones que brindan el marco para el comportamiento de los actores involucrados. Como se anticipó, la gestión de RSU tuvo una proyección importante en la última década, de la mano de la expansión de narrativas vinculadas con la economía circular y de su expresión en legislación orientada a promover esas prácticas.

En Córdoba, la ordenanza 12648 del año 2017 estableció el marco regulatorio para la GIRSU en la ciudad a través del Plan Municipal de Gestión Integral de Residuos Sólidos Urbanos (PMGIRSU). Esta iniciativa se amparaba, además, en la ley nacional 25916 de Gestión de Residuos Domiciliarios del año 2004 que establece que la gestión integral de los residuos domiciliarios es competencia de las autoridades locales (Amato et al., 2022). La ordenanza establece, entre otras cuestiones, que los grandes generadores de residuos deben contratar servicios privados para garantizar la correcta disposición final de lo generado, sobre la base de un principio de inclusión social. Este «reconoce la preexistencia de los Recuperadores Urbanos en las tareas de separación de residuos y recolección diferenciada, como legítimos actores de tales prestaciones» (Sánchez Magariños, 2025).

El Estado provincial tampoco fue ajeno a este movimiento. Tras la asunción del gobernador Llaryora en diciembre de 2023 fueron creados los ministerios de Cooperativas y Mutuales y de Ambiente y Economía Circular. Desde esta repartición se administra el Plan Provincial de Gestión Integral de Residuos, que brinda apoyo a cooperativas de reciclado bajo la forma de maquinaria y equipamiento con el objetivo de contribuir a la generación de empleo verde y al mejoramiento de las condiciones de trabajo de los recuperadores urbanos.

Otro hito es la creación en 2022 del Clúster Reciclador y Cartonero, una organización que nuclea cooperativas de reciclado de la provincia de Córdoba y otras instituciones y organizaciones vinculadas a la economía circular. El Clúster posee un carácter público-privado y funciona canalizando demandas productivas, comerciales, logísticas y organizativas para la construcción de acciones estratégicas conjuntas destinadas al mejoramiento de las condiciones de trabajo en las cooperativas. Actualmente está integrado por 28 cooperativas (que representan aproximadamente a 500 trabajadores y trabajadoras) junto con ONG, empresas de la cadena de reciclado, entes públicos y universidades públicas y privadas de la provincia de Córdoba.

El rol del Estado en la configuración del régimen sociotécnico no se limita al establecimiento del marco jurídico que ordena la actividad sino también a la promo-

ción de un tipo particular de actor en ese sistema, ya que el marco regulatorio de Córdoba visibiliza a las cooperativas de reciclado en su rol de recuperadores urbanos y formaliza su inclusión en los circuitos de reciclado. Siguiendo a Bergek et al. (2008), estas acciones del Estado pueden encuadrarse en funciones necesarias para el buen desempeño de un sistema de innovación tecnológica. Aunque estas funciones pueden ser realizadas tanto por agentes privados como públicos, dependiendo el caso, el Estado puede tener un rol privilegiado. Para este análisis en cuestión, vemos que sus acciones resultan clave para lograr la aceptación social de una tecnología (legitimación), o bien para crear demanda, promover la adopción de estándares o incubar proyectos (formación de mercado).

Esta normativa promueve la participación de trabajadores no formales o recuperadores urbanos mediante la formación de cooperativas y establece un registro de cooperativas de recuperadores urbanos (RECOOP) que habilita a aquellas personas inscriptas en él a operar los centros verdes municipales que reciben residuos del sistema público de recolección. Esta visión inclusiva ya estaba presente en la ley provincial 9088, que desde 2003 alienta la formación de sistemas cooperativos o asociativos durante el proceso de recolección, clasificación, reutilización, transporte y destino transitorio o final de los residuos. Por otra parte, el Plan Provincial de Gestión Integral de Residuos propone la generación de alianzas estratégicas que promuevan la acción colectiva y coordinada entre organismos del Estado y otros actores, dentro de los cuales menciona a las cooperativas.

Este tipo de iniciativas se encuadran en lo que la literatura de economía circular reconoce como inclusión de los recuperadores de base (Castro et al., 2025). Entre ellas, cabe destacar: los programas de recolección selectiva y clasificación de residuos domésticos, las donaciones y préstamos para adquirir camiones y equipos, la provisión de espacios de clasificación, la educación ambiental comunitaria, las campañas de recolección de residuos, los pagos a recuperadores por servicios ambientales, el cierre de basurales a cielo abierto, las acciones para reubicar a recicladores que trabajaban o viven en vertederos, el apoyo en la creación de cooperativas, los sistemas de responsabilidad extendida de productores o los sistemas de compras que favorecen la comercialización de materiales recolectados por recicladores.

Las normas legales en el nivel local y provincial brindan un marco de referencia para las acciones de este régimen y se traducen, desde las políticas públicas, en la promoción de prácticas más inclusivas y sostenibles. No obstante, estas decisiones interactúan con otras que provienen de otros niveles del Estado y que generan impactos negativos para los mismos actores.

En el nivel de paisaje sociotécnico, la política macroeconómica de apertura de importaciones impulsada recientemente (tras la reducción y posterior eliminación del impuesto país a fines de 2024) generó, para la actividad de reciclado, la competencia con materiales más baratos del exterior. Esto provocó una drástica caída en los precios locales del cartón y el papel reciclado, a la vez que el impacto de la

política monetaria y fiscal aumentaba los costos operativos (impuestos, alquileres, combustibles). Las grandes empresas comenzaron a comprar materia prima virgen, principalmente importada desde Brasil, en lugar de adquirir insumos reciclados. El 90 % del mercado de productos de cartón y papel es controlado por cinco empresas: Cartocor S. A., Reinap S. A., UnionPel S. A., Celulosa San Pedro y Smurfit Kappa (Sánchez Magariños, 2025). Frente al poder concentrado de estos actores, las cooperativas tienen escasa capacidad de negociación si no cuentan con el arbitraje de la normativa estatal. A la par del cartón, el precio del plástico del país —otra de las principales fuentes de ingresos de las cooperativas— también se desplomó (Marconetti, 2024). La caída del precio del cartón y el plástico reciclado en relación con el abaratamiento de estos materiales vírgenes en el país, ha desincentivado su utilización por parte de las industrias tradicionales y ha generado una crisis que afecta el sustento de cooperativas y recicladores (Cámara de la Industria de Reciclados Plásticos, 2024; Marconetti, 2024). Durante el 2024, el precio del cartón se derrumbó de \$360 a \$140, el PET cayó de \$660 a \$400, la chatarra de \$190 a \$70, mientras que la demanda de vidrio disminuyó por un sobreaprovisionamiento de compradores (*El Resaltador*, 2024). Según el presidente del Clúster Reciclador y Cartonero de Córdoba, los recuperadores urbanos observan una caída tanto en la oferta de reciclado en las calles por la caída del consumo como en la demanda de estos y otros materiales por parte de la industria debido a la caída de la actividad económica: la reciente paralización de actividades de la siderúrgica Acindar, por ejemplo, también afectó la compra de chatarra ferrosa a los recicladores (Garbovetzky, 2025).

Frente a la fuerza de las condiciones del paisaje, las normas que a nivel de régimen intentan promover una gestión inclusiva de RSU, en donde los actores más vulnerables sean protegidos, se vuelven abstractas. El impacto de políticas macroeconómicas que afectan desde el nivel de paisaje hizo que la viabilidad de muchas cooperativas del sector de reciclaje del país se encuentre en riesgo: los ingresos de miles de familias se redujeron de forma abrupta y algunas organizaciones han paralizado su actividad (Marconetti, 2024).

Según un estudio publicado por la OIT (Rojo Brizuela et al., 2021), una transición justa y circular del recupero de materiales en Argentina requiere de normativas a nivel nacional, como la responsabilidad extendida del productor, los cupos mínimos obligatorios de material reciclado para la industria y la separación en origen; incentivos económicos (precios mínimos para insumos reciclados, exenciones impositivas para materiales reciclados); mejoras técnicas y de gestión (como plataformas de comercialización, transparencia de precios) y avances sociales y laborales (formalización, capacitación, campañas de separación en origen). Todo ello con diálogo entre el Estado, las empresas y las cooperativas para consolidar un sistema inclusivo y sostenible.

Las cooperativas de reciclado como nicho de innovación

De acuerdo con los criterios del Ministerio de Economía para clasificar a las unidades económicas en Argentina,¹ todas las cooperativas de reciclado son de pequeño o mediano tamaño. En el relevamiento realizado se observa que, si bien tienen 43 trabajadores en promedio, la mayor parte (65 %) está compuesta por menos de 40 trabajadores. El resto de las cooperativas tiene 50 integrantes o más, y una de ellas tiene 160 trabajadores.

Aunque la mayor parte de las cooperativas fue creada como una salida económica para personas en situación de vulnerabilidad, los datos del relevamiento realizado en Córdoba muestran que tres de ellas han surgido debido a la preocupación por la contaminación por residuos y su efecto sobre el territorio, en consonancia con la importancia que viene adquiriendo en la sociedad el discurso del cuidado del medio ambiente.

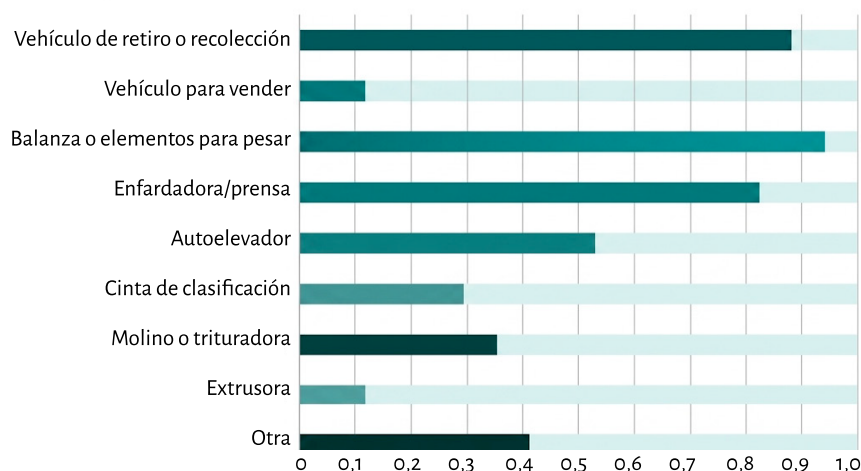
En términos productivos, todas procesan plásticos, papel, cartón y metales; el material más demandado y estable en el mercado es el PET (Carenzo et al., 2023). El 64 % trabaja vidrio y apenas el 17 % con materiales orgánicos. Además, complementan su actividad con servicios ambientales (retiro de voluminosos, domiciliario y de grandes generadores, capacitación y promoción ambiental). Por ejemplo, el 70 % de las cooperativas realiza retiros a grandes generadores, frecuentemente sin cobrar por ello, como estrategia para aprovisionarse de materiales reciclables. Otra manera de obtener materiales es por medio de convenios con distintas comunas cercanas a la ciudad.

Con respecto a la infraestructura, la mayoría cuenta con instalaciones eléctricas dentro de lo adecuado y condiciones básicas de seguridad, aunque persisten déficits relevantes: menos de la mitad dispone de equipos contra incendios y solo un tercio cuenta con señalización adecuada, lo que incrementa riesgos inherentes a la actividad.

En cuanto al equipamiento, predominan las maquinarias básicas (balanzas, enfardadoras, prensas, vehículos), mientras que tecnologías de mayor complejidad están presentes en menor medida (autoelevadores, cintas de clasificación, molinos, extrusoras). Estas son necesarias para manipular grandes volúmenes de material con facilidad, lo que agrega un diferencial de valor al material que ofrecen. Por ejemplo, aquellas que realizan tareas de selección y clasificación de material requieren de una cinta de clasificación para eficientizar el proceso. En la figura 2 se muestra el porcentaje de cooperativas que cuenta con tales maquinarias.

1 Ver parámetros para la categorización de las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) de la Secretaría de Industria y Desarrollo Productivo del Ministerio de Economía: <https://www.argentina.gob.ar/noticias/nuevos-parametros-para-categorizacion-de-mipymes>.

Figura 2. Tipo de maquinarias con las que cuentan las cooperativas de reciclaje de Córdoba



Fuente: elaboración propia a partir de relevamiento realizado

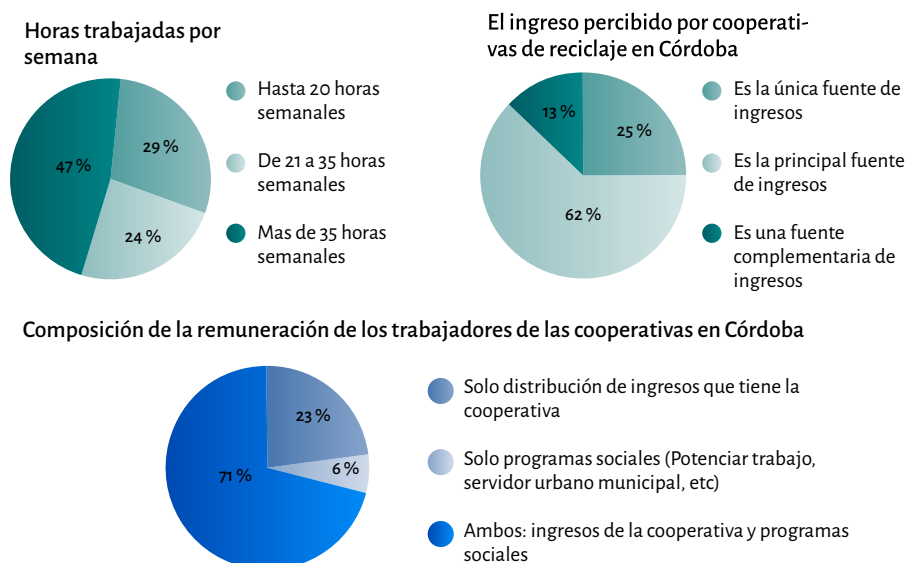
El procesamiento de los materiales está ligado a la agregación de valor. Mientras que el acondicionamiento y la separación o el enfardado y prensado son las operaciones más sencillas, y para las que se requiere menor dotación de maquinaria, la transformación del material o la creación de un nuevo producto son procesos de mayor complejidad. Así, podemos determinar que el papel y el cartón son los materiales que reciben más tratamiento entre las cooperativas.

Las condiciones de trabajo en las cooperativas de reciclado

En cuanto a ingresos, la mayor parte de recuperadores en cooperativas obtienen una retribución que proviene tanto de las actividades de las cooperativas como de programas sociales. Al igual que en otras actividades propias de la economía popular, los recuperadores complementan el ingreso obtenido con otros trabajos, en clave de pluriempleo (Quirós y Tomatis, 2022). Solo un cuarto de los trabajadores tiene a la cooperativa como única fuente de ingresos. Poco menos de la mitad de los recuperadores trabaja 35 horas o más en la cooperativa, lo que indica que el empleo que se genera en la actividad es mayormente de media jornada (figuras 3, 4 y 5).

Alternativamente, es posible señalar que solo el 47 % de las cooperativas entrevistadas logran generar empleo de tiempo completo para sus trabajadores. Ciertamente, hay una correlación entre la mayor cantidad de horas trabajadas y los ingresos más altos en las cooperativas. Sin embargo, el monto de las remuneraciones permanece relativamente bajo en el sector.

Figuras 3, 4 y 5. Horas trabajadas, ingresos percibidos y composición de la remuneración



Fuente: elaboración propia sobre la base del relevamiento realizado.

Los ingresos son heterogéneos, pero es preocupante que el 76 % de las cooperativas declare que el ingreso mensual de la mayor parte de sus trabajadores se ubica por debajo de los 300 000 pesos—incluso dos cooperativas obtienen ingresos inferiores a los 100 000 pesos—.

La encuesta realizada indagó en la obtención y destino de los excedentes generados en la cooperativa. Aproximadamente el 60 % no ha obtenido excedentes durante el año 2024. Este dato debe leerse también con relación a las características mencionadas en el nivel de paisaje, marcado por inestabilidad macroeconómica y política, en el que se decidió la apertura de importaciones del cartón virgen proveniente de Brasil. Ello provocó la caída en el precio del material reciclado, sumado a la disminución del consumo en general, que dio como resultado menos RSU generado, y ha complicado aún más la situación económica de los recuperadores de base (Blasco, 2025).

Indicadores resumen de cooperativas de reciclado

A los fines de sintetizar el diagnóstico de situación de las cooperativas relevadas, se construyeron un conjunto de indicadores resumen. Así, por ejemplo, en función de la posesión de maquinaria, el estado y adecuación para la actividad de cada una, se ha construido un indicador entre 0 y 1 para sintetizar la información referente a la dotación de maquinarias de cada cooperativa. En él también se ha incluido una ponderación mayor a las máquinas ligadas a mayor valor agregado, como el molino y la extrusora. De la misma manera, se fueron contemplando otros aspectos resu-

mididos en indicadores que asumen valores de 0 a 1: elementos de trabajo, espacio de trabajo, dotación de maquinaria, diversificación de materiales y servicio de retiro de materiales. Como se puede ver en la tabla 4, también se agregó información relativa a la obtención de excedente, así como una medida de la agregación de valor en función de la complejidad y cantidad de procesos realizados.

A partir del trabajo de indicadores es posible visualizar rápidamente algunas de las características más importantes de las cooperativas, especialmente como una herramienta de diagnóstico.

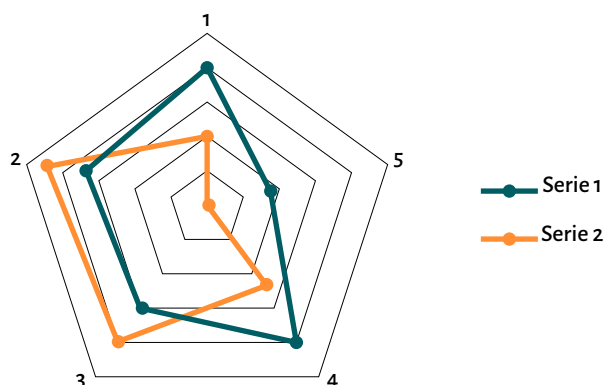
Tabla 4. Indicadores resumen de características de cooperativas

Cooperativa	Elementos de trabajo	Espacio de trabajo	Dotación de maquinaria	Diversificación de materiales	Servicio de retiro de materiales	Excedente	Agregado de valor
A	0,33	0,43	0,28	0,63	0,67	No	Medio
B	0,67	0,43	0,40	0,58	1,00	No	Medio
C	0,17	0,29	0,40	0,74	1,00	Sí	Alto
D	1,00	1,00	0,45	0,32	0,67	No	s/d
E	0,42	0,86	0,75	0,47	0,00	Sí	Alto
F	0,83	1,00	0,65	0,63	0,00	No	Medio
G	0,33	0,86	0,50	0,21	0,67	No	Bajo
H	0,83	0,71	0,60	0,79	0,33	Sí	Alto
I	0,25	0,43	0,30	0,53	0,33	No	Bajo
J	1,00	0,86	0,10	s/d	0,00	No	s/d
K	0,50	0,57	0,30	s/d	1,00	Sí	s/d
L	1,00	1,00	0,30	0,68	0,33	Sí	Medio
M	0,50	0,71	0,45	0,47	1,00	No	Medio
N	1,00	0,57	0,50	0,47	1,00	Sí	Bajo
O	0,42	1,00	0,25	0,68	0,33	No	Bajo
P	0,08	0,57	0,45	0,53	1,00	No	Medio
Q	0,17	0,14	0,65	0,11	0,00	No	Alto

Fuente: elaboración propia sobre la base del relevamiento realizado.

Son pocas las cooperativas que realizan procesos productivos más complejos que el acondicionamiento y el enfardado. Hay cuatro cooperativas (H, E, Q y C) que se destacan por la cantidad de procesos de mayor valor agregado que realizan en distintos materiales. Existe una asociación entre el índice de dotación de maquinaria y mayor complejidad del proceso productivo. Por ejemplo, las cooperativas H y E se destacan por ser las que tienen más cantidad de procesos de mayor valor agregado de valor, alineados con la dotación de maquinaria, los elementos de trabajo y la diversificación de materiales con los que trabajan.

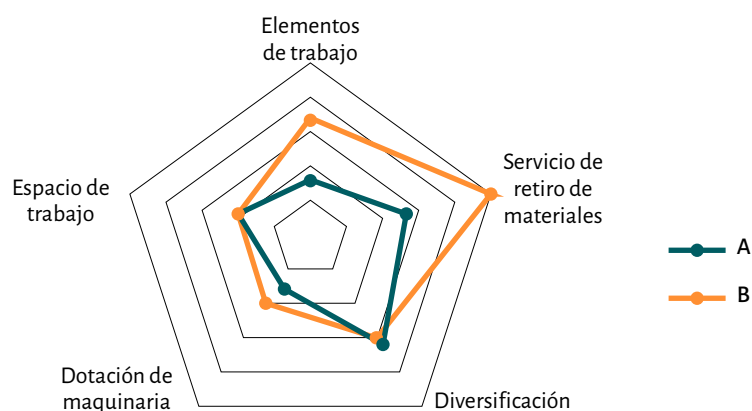
Figura 6. Comparación de indicadores entre cooperativa H y E



Fuente: elaboración propia sobre la base del relevamiento realizado.

Las cooperativas A y B, por otra parte, muestran características diferentes al resto (gráfico 7). Tienen menor cantidad de valor agregado en sus procesos, poseen una baja dotación de maquinaria, pero realizan mayor cantidad de retiro de materiales. Una observación que se desprende de lo anterior es que se concentran en las actividades iniciales, de primer agregado de valor, que tiene mayor relación con manipular el residuo en sus primeras etapas, y no llevan adelante actividades para las que se requiere de mayor tecnificación, pero obtienen de igual manera una diferenciación al resto de cooperativas.

Gráfico 7. Comparación de indicadores entre cooperativas A y B



Fuente: elaboración propia sobre la base del relevamiento realizado.

En términos de las cantidades comercializadas y los precios de venta de materiales reciclados, el dato proveniente del relevamiento indica una alta heterogeneidad de respuestas entre las cooperativas. Los factores que inciden en el precio de venta son la calidad del material reciclado, el volumen, la frecuencia de la operación y las características del comprador (si es un intermediario o un cliente final). Tal

heterogeneidad es una dificultad previamente identificada por el propio Clúster, ya que obstaculiza una coordinación de venta conjunta de las cooperativas y la llegada a clientes finales. Para ello, el requisito previo sería lograr homogeneidad en el material y garantizar un flujo de venta constante.

El análisis de los indicadores construidos permite observar una marcada heterogeneidad entre las cooperativas de reciclado de Córdoba. Mientras algunas organizaciones, como las cooperativas H y E, se destacan por su mayor dotación de maquinaria, diversificación de materiales y capacidad para realizar procesos productivos complejos con mayor valor agregado, otras, como A y B, concentran su actividad en etapas iniciales de manipulación y retiro de materiales, con bajo equipamiento y escaso valor agregado, pero con un volumen significativo de recolección. Asimismo, solo un grupo reducido (H, E, Q y C) logra avanzar hacia procesos de segundo nivel, lo que pone en evidencia la asociación entre la disponibilidad de maquinaria y la complejidad del proceso productivo. En paralelo, la gran mayoría de las cooperativas no alcanza a diferenciarse ni en volumen de materiales ni en agregado de valor, lo que refleja limitaciones estructurales. Esta diversidad también se manifiesta en los precios de venta y en las cantidades comercializadas, donde factores como calidad, volumen y tipo de cliente generan disparidades que dificultan la coordinación colectiva y el acceso a mercados finales.

Vinculaciones

La literatura sobre MLP señala que el nivel de nicho supone una protección de las presiones del mercado y del régimen establecido, que permite a los actores de este nivel desarrollar sus *semillas para el cambio*. Los actores intermediarios a nivel comunitario, redes, espacios y programas tienen un rol fundamental en el proceso de incubación, ya que pueden potenciar su funcionamiento (Geels y Deuten, 2006).

Entre las cooperativas de reciclado es posible identificar articulaciones con actores estatales y no estatales. Todas las cooperativas relevadas reportan algún tipo de vinculación institucional. En cuanto al acceso a beneficios de políticas públicas, el 90 % recibió algún tipo de apoyo por parte de instituciones estatales; los subsidios directos a la cooperativa fueron la forma más frecuente. Solo cuatro cooperativas (L, A, F y K) señalaron haber participado en instancias de capacitación brindadas por organismos públicos municipales o provinciales, mientras que algunas pocas (L y H) mencionaron ser parte de este tipo de formaciones ofrecidas por la universidad. Además, cinco cooperativas reportaron haber recibido asistencia técnica por parte de organismos estatales, en consonancia con el nivel de consolidación que presentan en el sector: L, H, G, B y N.

Respecto de articulaciones no estatales, casi el 90 % de las cooperativas presentan vínculos con otro tipo de actores. Entre las formas más frecuentes de articulación se destacan la asociación a federaciones cooperativas (58,8 %), la participación

en organizaciones sociales o territoriales (58,8 %) y en asociaciones de representación como cámaras o clústeres (52,9 %). También se observa una vinculación significativa con fundaciones u ONG (41,2 %), empresas (41,2 %) y centros vecinales (35,3 %). Algunas cooperativas señalaron relaciones con otros actores sociales como escuelas privadas, clubes, merenderos y otras cooperativas. Además, algunas cooperativas manifestaron recibir apoyo de otro tipo de organizaciones, como ONG, que, por ejemplo, brindan capacitación sobre cuestiones vinculadas al modelo de negocios, y de la Federación de Carreros, Cartoneros y Recicladores, una entidad reivindicativa que reúne a trabajadores del sector para la defensa de sus derechos y el reconocimiento del valor ambiental y social de su labor.

Estas articulaciones dieron lugar a diversas actividades y beneficios: el 64,7 % de las cooperativas participó en capacitaciones conjuntas, el 52,9 % logró vincularse con organismos estatales a través de estos espacios y el 47,1 % estableció vínculos con nuevos clientes o participó en esquemas de comercialización conjunta. Otros avances mencionados incluyen el acceso a mejoras en precios de comercialización (29,4 %), la optimización de maquinaria e instalaciones (23,5 %) y las compras conjuntas (23,5 %). Estos resultados evidencian una amplia y diversa red de vínculos por fuera del Estado que cumple un rol clave en la articulación territorial y en el fortalecimiento de las prácticas asociativas del sector. Se destaca la cooperativa L, que gracias a los beneficios obtenidos por su vinculación con el Estado presenta indicadores altos en elementos y espacio de trabajo, además de que genera excedentes económicos y alcanza un nivel medio de valor agregado. Este caso permite señalar que la participación activa y directa del sector público puede constituir un factor diferencial en la creación de valor para las cooperativas que reciben dicho apoyo.

Estos resultados dan lugar a pensar a las cooperativas como nichos de innovación que necesitan ser incubados. Son espacios de trabajo que tienen el recurso humano capacitado, por ser conocedores del sector, y la fuerza laboral necesaria para llevarlo a cabo, pero que no cuentan con el espacio o la maquinaria necesaria. Una de las cooperativas relevadas ejemplifica bien esta situación. Durante el año 2025, la cooperativa Tukuy celebró un convenio con el gobierno provincial y municipal mediante el cual se le proveyó de maquinaria y se articularon acuerdos con ciudades vecinas para canalizar sus RSU hacia la localidad de Tanti, donde se ubica la organización. De esta manera se le provee de material para trabajar, lo que aumenta los volúmenes de producción, y de maquinaria para procesar los insumos, lo que permite un agregado de valor de primer y segundo nivel. Así, se consolida como nicho de innovación con proyección en el sector de RSU.

Otro ejemplo de vinculación de cooperativas con el Estado, a nivel municipal, es su participación en la higiene urbana de la ciudad a través de la recolección y separación de materiales reciclables con instrumentos de trabajo proporcionados por la municipalidad. Por esta actividad los integrantes de las cooperativas reciben una retribución.

Discusión

Este artículo profundiza en el estudio de una gestión de RSU más inclusiva a través de un análisis desde la MLP. El análisis desde la MLP permite abordar el desempeño de estas cooperativas en el marco de un proceso más amplio, caracterizado por la transición de un enfoque productivo centrado en la economía lineal hacia otro caracterizado como economía circular, que tiene una incidencia directa en el modo en que se gestionan los RSU y en el rol de las cooperativas en esa gestión.

Como se planteó a lo largo del artículo, las cooperativas de reciclado funcionan como proyectos en el nivel de nicho, en la medida en que proponen cambios en las prácticas y las rutinas de los actores del régimen existente, no solo en lo que hace a la dimensión ambiental sino también hacia una mayor inclusión social. Son espacios de aprendizaje (haciendo, usando e interactuando) de opciones innovadoras que pueden funcionar como soluciones frente a problemas sociales. La precarización por la vía de la tercerización sigue siendo la norma del régimen. De manera parcial, la organización en cooperativas de trabajo constituye una alternativa laboral. Desde esta forma organizativa, los recuperadores han ganado visibilidad y el mayor reconocimiento ha sido relevante para las mejoras en sus condiciones de trabajo a través del proceso de formalización en cooperativas y para interpelar al resto de los actores hacia sistemas de gestión integrales más inclusivos.

Sin embargo, el poder transformador de los nichos para una transición requiere dos condiciones. Por un lado, un proceso de incubación que acompañe el fortalecimiento de estos actores frente a las presiones del mercado y para poder participar en condiciones de igualdad con otros actores del régimen establecido. Por otro, cierta estabilidad de los factores externos (del paisaje y del propio régimen) en la dirección que busca esa transición. Como hemos planteado, los Estados municipal y provincial reconocen desde la normativa y desde políticas públicas específicas la importancia de las cooperativas como espacios en los que se ensayan nuevas formas de trabajar, producir, contener e impactar en el territorio. Sin embargo, los desafíos continúan siendo significativos. Los ingresos obtenidos en la actividad son bajos y las condiciones en las que se realiza la actividad distan de contar con elementos de seguridad e higiene que garanticen un trabajo de calidad. Más aún, en términos de la sostenibilidad o viabilidad económica de las cooperativas se observa una gran vulnerabilidad a los factores macroeconómicos propios del nivel del paisaje sociotécnico. En ese sentido, se abre el interrogante acerca de la solidez de las políticas ambientales implementadas a nivel local si ante cambios en el contexto nacional se tiende a desarticular el entramado institucional construido hasta el momento. De este modo, toma mayor fuerza la necesidad de *incubación* que los espacios de nicho requieren para poder desarrollar de un modo eficaz y sostenible prácticas alternativas al régimen dominante, tal como la literatura especializada plantea para otros sectores.

Por otro lado, el sentido de la incubación de las cooperativas mediante el apoyo del Estado está vinculado con la asimetría entre los distintos actores que intervienen en la GIRSU. Frente a los cambios macroeconómicos, las grandes empresas tienen capacidad de atenuar el impacto recibido. Pero, ¿qué sucede con las cooperativas, que son los actores más débiles de la cadena?, ¿cómo negociar el sostenimiento de sus mercados para comercializar, de los precios que recibir, sin una mediación que equilibre las condiciones? Los resultados muestran que, aunque las cooperativas de reciclaje se fortalecen a través de múltiples articulaciones sociales y territoriales, es la participación activa y directa del Estado la que marca un diferencial en su consolidación. Al proveer recursos materiales, asistencia técnica, formación y espacios de inserción en políticas públicas, el Estado actúa como incubador de nichos de innovación capaces de generar valor agregado, mejorar las condiciones de trabajo e impulsar transformaciones hacia modelos más inclusivos y sostenibles de gestión de residuos.

Agradecimientos

Los autores desean agradecer al equipo de extensión del proyecto Mapeo Colaborativo de Cooperativas de Trabajo de Recuperación y Reciclado de RSU de Córdoba, al Clúster Reciclador y Cartonero y a la cátedra Economía Social de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Córdoba, cuyo acompañamiento fue fundamental para la realización de este estudio.

Bibliografía

- Amato, C. N., Buraschi, M. y González, S. D. (2024). Waste pickers' cooperatives: Social and environmental impacts in the recycling value chain in Cordoba, Argentina. *Development in Practice*, 34(5), <https://doi.org/10.1080/09614524.2024.2355550>.
- Amato, C. N., Buraschi, M., Peretti, M. F. y González, S. de los D. (2022). *Economía circular: Mapeo de cadenas de valor de materiales reciclables de la ciudad de Córdoba*. Facultad de Ciencias Económicas.
- Becerra, L., Carenzo, S. y Juarez, P. (2020). When Circular Economy Meets Inclusive Development. Insights from Urban Recycling and Rural Water Access in Argentina. *Sustainability*, 12(23), <https://doi.org/10.3390/su12239809>.
- Bergek, A., Jacobsson, S., Carlsson, B., Lindmark, S. y Rickne, A. (2008). Analyzing the functional dynamics of technological innovation systems: A scheme of analysis. *Research Policy*, 37(3), 407-429. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2007.12.003>
- Blasco, L. (2025, mayo 17). La caída del precio del cartón pone en jaque el reciclado: «Muchos compañeros están saliendo a buscar otra changa». *Ladran Sancho*. Recuperado el 11/04/2026 de <https://ladransanchoweb.com.ar/la-caida-del->

- precio-del-carton-pone-en-jaque-el-reciclado-muchos-companeros-estan-saliendo-a-buscar-otra-changa/.
- Cámara de la Industria de Reciclados Plásticos (2024). Economía circular. El reciclado del plástico, también en riesgo por las importaciones. Recuperado el 11/04/2026 de <https://cairplas.org.ar/2024/11/20/economia-circular-el-reciclado-del-plastico-tambien-en-riesgo-por-las-importaciones/>.
- Carenzo, S. (2020). Contesting informality through innovation «from below»: Epistemic and political challenges in a waste pickers cooperative from Buenos Aires (Argentina). *Tapuya: Latin American Science, Technology and Society*, 3(1), 441-471. <https://doi.org/10.1080/25729861.2020.1788775>.
- Carenzo, S., Juárez, P. y Becerra, L. (2022). Is there room for a circular economy «from below»? Reflections on privatisation and commoning of circular waste loops in Argentina. *Local Environment*, 27(10-11). <https://doi.org/10.1080/13549839.2022.2048258>.
- Carenzo, S., Saidón, M. y Stevanato, A. (2023). La transición hacia la economía circular de los residuos en Argentina: Aportes metodológicos para su abordaje a través del análisis de los casos del plástico y del vidrio. *Estudios Socioterritoriales. Revista de Geografía*, 33, 1-21. <https://doi.org/10.37838/unicen/est.33-141>.
- Castro, A. M. R. C. D., Martins, A. M., Gonçalves, A. P., Gutberlet, J., Siman, R. R. y Schalch, V. (2025). Integration of waste pickers in waste management systems worldwide: A review of approaches and outcomes. *Waste Management & Research: The Journal for a Sustainable Circular Economy*, 0734242X251352805. <https://doi.org/10.1177/0734242X251352805>.
- Echevarría, J. (2008). El manual de Oslo y la innovación social. *Arbor*, 184(732). Recuperado el 11/04/2026 de <https://arbor.revistas.csic.es/index.php/arbor/article/view/210>.
- El Resaltador (2024, agosto 27). Crisis del reciclado: «Sin nosotros van a empezar a aparecer los basureros a cielo abierto». *El Resaltador*. Recuperado el 11/04/2026 de <https://elresaltador.com.ar/crisis-del-reciclado-sin-nosotros-van-a-empezar-a-aparecer-los-basureros-a-cielo-abierto/>.
- Ellen MacArthur Foundation (2015). *Towards a circular economy: Business rationale for an accelerated transition*. Recuperado el 11/04/2026 de <https://content.ellenmacarthurfoundation.org/m/4384c08da576329c/original/Towards-a-circular-economy-Business-rationale-for-an-accelerated-transition.pdf>.
- Garbovetzky, A. (2025, julio 20). Se desplomaron los precios de los materiales y el reciclaje entró en una grave crisis. *La Voz del Interior*. Recuperado el 11/04/2026 de <https://www.lavoz.com.ar/ciudadanos/se-desplomaron-los-precios-de-los-materiales-y-el-reciclaje-entro-en-una-grave-crisis/>.
- Geels, F.W. (2011). The multi-level perspective on sustainability transitions: Responses to seven criticisms. *Environmental Innovation and Societal Transitions*, 1(1), 24-40. <https://doi.org/10.1016/j.eist.2011.02.002>.

- Geels, F. W. y Deuten, J. J. (2006). Local and global dynamics in technological development: A socio-cognitive perspective on knowledge flows and lessons from reinforced concrete. *Science and Public Policy*, 33(4), 265-275.
- Geels, F. W. y Schot, J. (2007). Typology of sociotechnical transition pathways. *Research policy*, 36(3).
- Gutberlet, J. (2009). Solidarity economy and recycling co-ops in São Paulo: Micro-credit to alleviate poverty. *Development in Practice*, 19(6). <https://doi.org/10.1080/09614520903026892>.
- Gutberlet, J. (2016). *Recovering resources-recycling citizenship: Urban poverty reduction in Latin America*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315604084>.
- Gutberlet, J. y Carenzo, S. (2020). Waste pickers at the heart of the circular economy: A perspective of inclusive recycling from the Global South. *Worldwide waste*, 3(1). <http://dx.doi.org/10.5334/wwwj.50>.
- Gutberlet, J., Carenzo, S., Kain, J.-H. y Mantovani Martiniano De Azevedo, A. (2017). Waste Picker Organizations and Their Contribution to the Circular Economy: Two Case Studies from a Global South Perspective. *Resources*, 6(4). <https://doi.org/10.3390/resources6040052>.
- Gutierrez, R. A. y Stevanato, A. B. (2020). Por los caminos de la innovación: Entre el emprendedurismo y la movilización social en M. Saidón (Ed.), *Explicar la innovación en políticas públicas: La gestión integral de residuos sólidos urbanos en municipios argentinos* (p. 33-62). Teseo.
- Hölsgens, R., Lübke, S. y Hasselkuß, M. (2018). Social innovations in the German energy transition: An attempt to use the heuristics of the multi-level perspective of transitions to analyze the diffusion process of social innovations. *Energy, Sustainability and Society*, 8(1). <https://doi.org/10.1186/s13705-018-0150-7>.
- Lisdero, P. M. y Pellón, I. (2017). Identidades, conflicto y basura. Hacia un mapeo de los ritmos de la acción colectiva en la ciudad de Córdoba. *Sociabilidades Urbanas*, 1-2(6), 107-124.
- Lozano Lazo, D. P. y Gasparatos, A. (2019). Sustainability Transitions in the Municipal Solid Waste Management Systems of Bolivian Cities: Evidence from La Paz and Santa Cruz de la Sierra. *Sustainability*, 11(17), 4582. <https://doi.org/10.3390/su11174582>.
- Marconetti, D. (2024, octubre 6). La caída del precio del cartón dejó el reciclado al borde del colapso. *La Voz del Interior*. Recuperado el 11/04/2026 de <https://www.lavoz.com.ar/ciudadanos/cordoba-ciudad/la-caida-del-precio-del-carton-dejo-el-reciclado-al-borde-del-colapso/>.
- Martí, J. P., Radrigán Rubio, M., Borge Marín, D., Jácome Estrella, H., Pereira Morais, L., Bucheli, M., Rojas, J. J. y Schujman, M. (2023). Aproximación a los marcos legales y la institucionalidad especializada para la economía social y solidaria en América Latina. *Revista CEPAL*, 140.
- Matta, A., Etchegorry, C., Magnano, C., Orchansky, C., Aranda, N. y Staricco, J. I. (2020).

- Estructura y dinámica de la Industria de Indumentaria en Argentina en A. Matta y J. Monero Bressán (Eds.), *¿Quién hace tu ropa?* (p. 45-73). Prometeo.
- Ordenanza 12648 de 2017 [Concejo Deliberante de la Ciudad de Córdoba]. Marco Regulatorio para la Gestión Integral de Residuos Sólidos Urbanos. 7 de abril de 2017. Recuperado el 11/04/2026 de https://static.cordoba.gov.ar/DigestoWeb/pdf/ec2ae67c-1adc-4926-beba-4070f565a995/TEX_12648.pdf.
- Paredis, E. (2021). Gobernanza de transiciones. *Fuegia*, 4(1).
- Pegels, A., Heyer, S., Ohlig, D., Kurz, F., Laux, L. y Moreley, P. (2021). ¿Es sostenible el reciclaje? Propuestas para conciliar los aspectos sociales, ecológicos y económicos en Argentina. *Discussion Paper*. <https://doi.org/10.23661/DP10.2021>.
- Peretti, M. F., Amato, C. N., Buraschi, M., Blarasin, S. B. y González, S. (2021). *Informe final Proyecto de Compromiso Social Estudiantil: Cerrando el Círculo. La cadena de valor de la celulosa a partir de los materiales reciclables en la ciudad de Córdoba y el rol de los recolectores de base*. Facultad de Ciencias Económicas/Facultad de Derecho, Universidad Nacional de Córdoba.
- Quirós, J. y Tomatis, K. (2022). *Caracterización cuali-cuantitativa: Rasgos y problemáticas de las/os trabajadoras/es de la economía popular de la Provincia de Córdoba en base a investigaciones y fuentes estadísticas disponibles* (informe técnico número 1, p. 75). Consejo Nacional de Investigaciones Científicas Técnicas. Recuperado el 11/04/2026 de <https://idacor.conicet.gov.ar/primer-informe-tecnico-economia-popular-en-la-provincia-de-cordoba-2022/>.
- Rojo Brizuela, S., Ferraro, C., Paz, J., Berra, C., Breard, G. y Romero, C. (2021). *La reconstrucción verde. Avances de la economía circular hacia una transición justa en Argentina*. OIT. Recuperado el 11/04/2026 de https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/la_reconstruccion_verde.pdf.
- Sánchez Magariños, D. (2025, septiembre 6). La Argentina cartonera: Organización y política. *Desde la Raíz*. Recuperado el 11/04/2026 de <https://desdelaraiz.ar/cartoneros-organizacion-y-politicas-publicas/>.
- Velis, C. (2017). Waste pickers in Global South: Informal recycling sector in a circular economy era. *Waste Management & Research*, 35(4), 329-331.
- Villanova, N. (2013). *Del cirujero al cartoneo: Cambios en los procesos de trabajo, condiciones laborales y estructura de la clase obrera: Ciudad de Buenos Aires, 1989-2012* [Tesis de doctorado]. Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires.

ARTÍCULO TEMA LIBRE

La evolución del régimen fiscal en el sector petrolero en Argentina a partir del desarrollo de Vaca Muerta (2012-2024)¹

The evolution of the fiscal regime in Argentina's oil sector following the development of Vaca Muerta (2012–2024)

Gustavo García Zanotti

Equipo de Trabajo Fiscal para la Equidad (ETFE)-CONICET
gustavo.zanotti@fcecon.unr.edu.ar

Fecha de recepción: 16/03/2026 - Fecha de aceptación: 26/05/2026

¹ Este trabajo fue posible gracias al apoyo de la Asociación Civil por la Igualdad y la Justicia (ACIJ), que colabora en el proyecto de investigación titulado 'Enhancing the Transparency of Public Resources destined to Promote the Hydrocarbon Industry and Provide Tools to Strengthen Citizen Participation and Control in Decision-Making related to the Extraction of Hydrocarbons'.



URL de la revista: revistas.uncu.edu.ar/ojs3/index.php/cuyonomics
ISSN 2591-555X
Esta obra es distribuida bajo una Licencia Creative Commons
Atribución No Comercial – Compartir Igual 4.0 Internacional

Resumen

El presente trabajo tiene como objetivo analizar el régimen fiscal petrolero argentino y su evolución durante el período 2012-2024 a partir del examen de los balances contables de las 16 principales empresas del sector. El desarrollo productivo de Vaca Muerta se viene consolidando como uno de los ejes estratégicos del crecimiento económico argentino. Diversas administraciones nacionales promovieron la expansión del sector hidrocarburífero mediante políticas de precios sostén, inversiones públicas e incentivos fiscales orientados a viabilizar la explotación no convencional. Una vez alcanzada la fase de despegue productivo, cabría esperar que el sector generara un mayor aporte de recursos fiscales. Esta expectativa adquiere especial relevancia en el contexto de la transición energética, que exige financiamiento público para garantizar la sostenibilidad de largo plazo ante el carácter agotable de los recursos fósiles. Sin embargo, los resultados del presente trabajo muestran que, pese al despegue sectorial, la recaudación nacional se viene debilitando significativamente. En contraste, las empresas incrementaron su masa de ganancia, mientras que las provincias productoras fortalecieron sus ingresos por regalías.

Palabras clave: régimen fiscal petrolero, Vaca Muerta, renta de los recursos naturales, fiscalidad, Estado.

Abstract

This paper examines the evolution of the Argentine petroleum fiscal regime between 2012 and 2024 through the analysis of the financial statements of the 16 largest firms in the sector. The productive development of Vaca Muerta has been consolidated as one of the strategic pillars of Argentina's economic growth. Several national administrations have promoted the sector's takeoff through political economy measures such as administered prices, public investment, and fiscal incentives. Once the sector reached the productive take-off phase, it would be expected to generate greater fiscal contributions. Furthermore, financing the energy transition demands sustained public investment, funded through tax revenues, especially in the context of the progressive depletion of fossil fuel resources. However, the findings suggest that, despite the sector's expansion, national fiscal revenues have weakened significantly. By contrast, corporations have increased their profit mass, while producing provinces have strengthened their income through royalty revenues.

Keywords: oil tax regime, Vaca Muerta, natural resource income, taxation, state.

Journal of Economic Literature (JEL): O23, Q32, H25.

Introducción

La puesta en producción de la formación de Vaca Muerta² a partir de 2013 significó un punto de inflexión en la producción no convencional de hidrocarburos en Argentina. Gracias a la colaboración de actores públicos y privados se realizaron importantes inversiones³ y se avanzó en un proceso de aprendizaje, que implicó un fuerte desarrollo de la actividad. En 2024 el país alcanzó la mayor producción de petróleo en 20 años: 256 millones de barriles, de los cuales el 54 % se originó en Vaca Muerta. Algo similar ocurrió con la explotación del gas, que alcanzó 50 millones de metros cúbicos, algo que no se lograba desde 2006. Como resultado, según el INDEC, en el año 2024 el país pasó de tener déficit en el comercio exterior energético a ser un exportador de hidrocarburos, con la perspectiva de potenciar fuertemente su superávit en los próximos años.⁴

La evolución de Vaca Muerta ha generado en gran parte del sistema político —y de la sociedad también— grandes expectativas. Incluso ha sido presentada como la nueva “Pampa Húmeda” del siglo XXI,⁵ dado su potencial para impulsar una nueva etapa de crecimiento económico basada en la producción no convencional de hidrocarburos. De las visiones más optimistas pareciera desprenderse que la expansión de la producción implicaría una solución a buena parte de los problemas macroeconómicos de Argentina, principalmente los vinculados a la escasez crónica de divisas⁶ en un contexto de elevado endeudamiento externo (Plan Argentina Productiva 2030, 2023).

2 Vaca Muerta es la principal formación no convencional de hidrocarburos (*shale gas y shale oil*) de Argentina, ubicada en las provincias de Neuquén, Mendoza, Río Negro, La Pampa.

3 Entre 2012 y 2019, las inversiones en la producción no convencional —perforación de pozos, construcción de instalaciones y desarrollo de infraestructura de transporte— superaron los 24 000 millones de dólares (Arceo, Bersten y Wainer, 2022). YPF, la principal empresa del sector, tuvo un rol central: realizó inversiones por alrededor de 19 000 millones de dólares entre 2015 y 2022 (Secretaría de Energía, 2024a).

4 En 2024, las exportaciones de hidrocarburos alcanzaron los 7000 millones de dólares, una cifra muy superior a los niveles registrados en años anteriores, que oscilaban entre 2000 y 3000 millones.

5 El gobernador de la Provincia de Neuquén catalogó a Vaca Muerta como la “nueva ‘Pampa Húmeda’ del país” (*El Litoral*, 19/3/2025).

6 Según las proyecciones del documento Argentina Productiva 2030, las exportaciones de energía alcanzarían los 35 000 millones de dólares anuales para el 2030. Estas exportaciones estarían lideradas tanto por el petróleo como por el gas natural licuado.

Entre los desafíos que se perfilan cabe destacar el rol que desempeñará Argentina en términos productivos y tecnológicos en relación con su inserción en la economía global y, en particular, frente a las disputas geopolíticas en torno a la posición del país en el proceso de transición energética (Katz, 2024). A esto se suma la imperativa necesidad de los Estados de fortalecer y diversificar su base fiscal, habida cuenta del carácter no renovable de los recursos hidrocarburíferos. Dicha condición plantea el desafío de diseñar arquitecturas fiscales capaces de garantizar una distribución equitativa en los ingresos entre los distintos actores económicos —tanto públicos como privados, sin perder de vista los principios de equidad y sostenibilidad intergeneracional—. En este marco, los debates en torno a la gobernanza de los recursos naturales exigen la disponibilidad de capacidades fiscales robustas que permitan apalancar estrategias de desarrollo económico de largo plazo (Sánchez y León, 2024).

En este marco, el presente trabajo tiene como objetivo analizar la evolución del régimen fiscal petrolero en Argentina a partir del desarrollo de Vaca Muerta, con el propósito de examinar cómo ha evolucionado la recaudación fiscal en el contexto del despegue sectorial. En este trabajo, el régimen fiscal es concebido como el conjunto de normas e instrumentos mediante los cuales el Estado participa en la apropiación y distribución de la renta generada en el sector. Si bien existe una producción académica que aborda la distribución de la renta petrolera en la región, así como los regímenes fiscales en particular, se advierte una relativa vacancia en torno a períodos más recientes y, especialmente, respecto de las especificidades del caso argentino (Fanelli, 2019; Gómez Sabaíni, Jiménez y Morán, 2015; Arroyo y Cossío Muñoz, 2015; Acquatella, Altomonte et al., 2013; Sánchez y León, 2024; Sánchez, 2019).

Con el objetivo de analizar el régimen fiscal petrolero, y en particular la apropiación de valor agregado por parte del Estado, se diseñó una estrategia metodológica orientada al relevamiento y procesamiento de información contable de las empresas pertenecientes al sector petrolero. En total, se examinaron los balances contables de 16 compañías del sector para el período 2012-2024, lo que posibilitó una aproximación sistemática a las contribuciones fiscales efectivas y su distribución: la muestra explica el 93 % de la producción de petróleo crudo y el 75 % de la producción de gas natural, e incluye a las principales firmas dedicadas a la refinación, el transporte y la distribución (Secretaría de Energía, 2024b). Entre las empresas examinadas se encuentran: YPF, Shell, Pan American Energy, Pampa Energía, Vista, Tecpetrol, Compañía General de Combustible, Compañía de Hidrocarburos No Convencional, Pluspetrol S.A., Pluspetrol Energy S.A., Aconcagua, Kilwer, Capex, Roch, Sipetrol y Chevron. A partir de los estados contables fue posible relevar información detallada sobre el impuesto a las ganancias, regalías, derechos de exportación, subsidios y otros tributos relevantes.

A su vez, los datos elaborados resultan una herramienta clave para debatir el modo en que se distribuye el valor agregado en el sector, permitiendo estimar la participación relativa de los distintos actores económicos: los trabajadores, el ca-

pital y el Estado. Se concluye que, pese a la consolidación y al despegue del sector —logrados en gran medida gracias al esfuerzo sostenido del Estado nacional—, la recaudación en general de los fiscos en sus distintos niveles no ha crecido. Por el contrario, tanto la participación del Estado en el valor agregado generado como la recaudación fiscal a nivel nacional en particular se fueron debilitando con el correr de los años.

El trabajo se estructura de la siguiente manera. En la primera sección discutiremos la metodología y los antecedentes en la literatura académica con el fin de razonar el régimen fiscal en el sector bajo estudio. En la segunda sección analizaremos el rol tanto del sector privado como del Estado en la expansión y el despegue de Vaca Muerta. En la tercera sección analizaremos la evolución del régimen fiscal petrolero en Argentina y su impacto. Por último, se dará espacio a unas reflexiones finales.

Aspectos metodológicos y antecedentes

El régimen fiscal petrolero puede definirse como el conjunto de instrumentos normativos, contractuales y fiscales mediante los cuales el Estado regula la apropiación y distribución de la renta generada por la explotación y procesamiento de recursos hidrocarburíferos entre los distintos actores involucrados, valiéndose tanto de recursos tributarios como no tributarios⁷ para tales fines. En este sentido, el régimen fiscal petrolero no es simplemente un conjunto técnico de instrumentos fiscales, sino la expresión institucionalizada de cómo una sociedad decide quién se apropia de la renta y de los ingresos generados a partir de la explotación de sus recursos naturales, en qué proporción y bajo qué condiciones (Altomonte y Sánchez, 2016).

Con el fin de analizar la evolución del régimen fiscal petrolero en Argentina se extrajeron datos de los estados contables de las principales empresas del sector. Para ello, se accedió a los balances de las empresas petroleras, disponibles tanto en la Comisión Nacional de Valores como en la Inspección General de Justicia de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. En total se relevaron 190 balances de 16 empresas para el período 2012-2024.

En tal sentido, este relevamiento permitió sistematizar información sobre los principales recursos fiscales de incidencia sectorial: impuesto a las ganancias, derechos de exportación, subsidios recibidos y regalías provinciales, entre otros. Asimismo, con el propósito de dimensionar la distribución del ingreso generado, se optó por analizar la evolución de los demás actores económicos: accionistas, acreedores y trabajadores.⁸

7 Las regalías petroleras son consideradas como un recurso no tributario debido a que provienen de la concesión del área hidrocarburífera.

8 Un aporte con una propuesta metodológica similar a partir del análisis de balances contables se encontró en Kofman et al. (2025), quienes buscan analizar no solo al sector energético sino también a otros sectores relevantes de la economía argentina.

La literatura especializada sobre los regímenes fiscales aplicados a la explotación de recursos naturales no renovables ha tendido a concentrarse en los mecanismos de apropiación y distribución de la renta sectorial. Desde esta perspectiva, la renta petrolera suele estimarse como la diferencia entre el precio internacional del petróleo y los costos de producción asociados a su extracción (Mansilla, 2006; Campodónico Sánchez, 2008; Banco Mundial, 2010).⁹ Sobre la base de estas estimaciones, una parte importante de la literatura recurre a información sectorial agregada proveniente de organismos fiscales y agencias tributarias, especialmente en lo referido a los ingresos públicos derivados de la actividad hidrocarburífera. La comparación entre dichos ingresos y las estimaciones de renta petrolera permite evaluar y cuantificar la participación del Estado en la apropiación del excedente económico generado por el sector.

El presente trabajo propone una aproximación alternativa: el análisis del régimen fiscal a partir de los propios estados contables de las empresas petroleras. Debe precisarse, no obstante, que este trabajo no tiene por objeto medir la renta petrolera en sentido estricto. Ello obedece, entre otras razones, a que la mayoría de las firmas del sector se encuentran integradas verticalmente, lo que dificulta la desagregación de los recursos fiscales correspondientes a cada segmento de la cadena productiva. Asimismo, desde el punto de vista teórico y analítico, la inclusión de empresas que participan tanto en el *upstream* como en el *downstream* del sector supone una limitación para el estudio de la renta petrolera, dado que esta última se genera y se atribuye exclusivamente a las actividades de extracción.

A los efectos de evaluar la evolución del régimen fiscal petrolero en Argentina se extrajo de los estados contables la información correspondiente a cada actor económico que participa en la apropiación del valor generado: trabajadores, Estado y capital.¹⁰

9 Entre los principales antecedentes sobre la evolución del régimen fiscal petrolero y la distribución de la renta petrolera se destacan los documentos de trabajo elaborados por la CEPAL y diversas contribuciones académicas, algunas de ellas inscriptas en enfoques teóricos de tradición clásica/marxista. Entre los trabajos más relevantes se encuentran los de Mansilla (2006), Cottarelli (2012), Acquatella, Altomonte et al. (2013), Barrera (2013), Corbacho, Cibils y Lora (2013), Arroyo y Cossío Muñoz (2015), Gómez Sabaíni, Jiménez y Morán (2015), Hanni, Jiménez y Ruelas (2019), CEPAL (2022), Montamat y Torroba (2022) y Kornblihtt, Suster y Herrera (2023), entre otros.

10 Los valores serán expresados principalmente en billones de pesos de diciembre de 2024. Este método constituye una medida en términos constantes, es decir, ajustados por inflación. Dicho procedimiento permite garantizar la comparabilidad intertemporal de las variables analizadas. La corrección por inflación se realiza utilizando los índices de precios al consumidor elaborados por el INDEC. Cabe señalar que, en el contexto del proceso inflacionario vigente, numerosas empresas presentan sus estados contables en moneda homogénea, es decir, expresados en términos reales mediante la reexpresión de las partidas contables. De acuerdo con las normas contables aplicables, dicha reexpresión se efectúa tomando como referencia a los índices de precios al consumidor.

► **Trabajadores (masa salarial):**

Corresponde al conjunto de salarios y contribuciones patronales. Esta información se encuentra en las notas a los estados contables, dentro de los ítems vinculados a costos y gastos del *estado de resultados*.

► **Estado:**

El Estado recibe ingresos a través de diversos tributos que conforman el régimen fiscal petrolero; además, otorga recursos fiscales a las empresas a través de subsidios. Entre los más relevantes se destacan:

- **Impuesto a las ganancias**, registrado en el *estado de flujo de efectivo*.
- **Derechos de exportación e ingresos brutos**, usualmente identificables en las notas vinculadas a *ventas* o *ingresos operativos* del estado de resultados.
- **Regalías, tasas e impuestos nacionales, provinciales y municipales**, que se detallan en las notas asociadas a los costos y gastos del *estado de resultados*.
- **Subsidios recibidos**: comprende al conjunto de aportes realizados por el Estado, los cuales aumentan los ingresos/ganancias de las empresas petroleras. El Estado nacional viene sosteniendo diversos programas de estímulos a partir del otorgamiento de subsidios directos a aquellas empresas que incrementen la producción de hidrocarburos (véase más abajo). Estos subsidios percibidos por las empresas se encuentran declarados en los balances contables en las notas referidas a las ventas o los ingresos operativos del estado de resultado o en las notas de la partida correspondiente a otros ingresos del estado de resultados.

► **Capital:**

Agrupar al conjunto de ingresos que no corresponden ni al Estado ni a los trabajadores e involucran a distintos actores: propietarios de las empresas, accionistas y acreedores financieros.

- **Ganancia bruta**: se estima como la suma de la utilidad neta (ganancia después de impuestos) registrada en el *estado de resultados*, más las amortizaciones del capital fijo, que figuran en el *estado de flujo de efectivo* o en las notas explicativas de los costos.
- **Intereses que perciben los acreedores financieros**: corresponde a los intereses abonados provenientes de los préstamos financieros, los cuales se registran en el *estado de flujo de efectivo*.

El crecimiento del sector a partir de Vaca Muerta

La configuración actual del sector hidrocarburífero argentino encuentra su punto de partida en el agravamiento de la restricción externa (escasez de divisas) generada por el creciente volumen de importaciones energéticas, seguido por la expo-

piación parcial de YPF en 2012 (Cantamutto, 2016). A partir de ese momento, el Estado nacional reformuló su política energética, no solo a través del liderazgo de la empresa de bandera, sino también mediante un conjunto de políticas de estímulo orientadas a incrementar la inversión, especialmente en los recursos no convencionales, y desarrolló infraestructura estratégica (por ejemplo, mediante la construcción del gasoducto Nestor Kirchner y el Vaca Muerta Oil Sur). Desde entonces puede observarse una continuidad en la orientación de la política fiscal sectorial —más allá de los cambios de signo político—, la cual ha buscado atraer capitales, mitigar el riesgo inversor y asegurar elevados niveles de rentabilidad (Kofman, 2023).

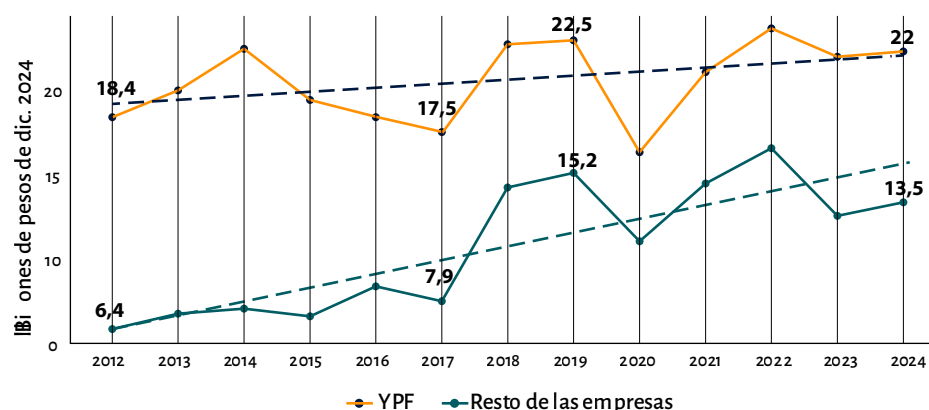
En este marco, una vez consolidado el despegue productivo del sector, resulta adecuado analizar la distribución del ingreso generado. En efecto, si el Estado ha destinado recursos fiscales y diseñado incentivos específicos para viabilizar este desarrollo, es legítimo preguntarse cuál debería ser su nivel de participación en los ingresos con base en esas condiciones. La consolidación de Vaca Muerta como enclave productivo estratégico reabre el debate sobre la equidad fiscal y el rol del Estado en la captación del valor.

Las primeras incursiones de gran escala en la explotación de recursos no convencionales se iniciaron con el acuerdo suscripto entre YPF y Chevron en 2013, considerado un hito en el desarrollo de Vaca Muerta. Este proceso se produjo en paralelo a la implementación del programa de estímulo denominado Plan Gas, orientado a incentivar las inversiones y la producción de hidrocarburos no convencionales (García Zanotti, 2017).¹¹ Una vez disipado el riesgo exploratorio inicial a través de las inversiones públicas lideradas por YPF —y el mencionado acuerdo con Chevron—, el capital privado incrementó significativamente su participación en el sector. A partir de 2017 se produjo una rápida expansión de Tecpetrol (Grupo Techint) y de Compañía General de Combustibles (Corporación América), en el marco del incentivo fiscal establecido en la Resolución 46-E/2017 (Barrera, 2021).

Entre 2012 y 2024, la facturación conjunta de las principales empresas del sector analizadas creció un 42 % en términos reales (figura 1). Al desagregar los datos se observa que mientras YPF aumentó su facturación en un 19 %, el resto de las compañías duplicó sus ingresos, lo cual se tradujo en una mayor participación del sector privado.

11 Entre otros antecedentes se destacan las primeras actividades exploratorias iniciadas en 2008, con la participación de Apache e YPF-Repsol. En este marco, los trabajos de perforación se realizaron en 2010 y 2011. Como consecuencia, el acuerdo entre la YPF reestatizada y Chevron no tuvo un impacto decisivo en materia exploratoria —dado que empresas como Apache, Repsol y Shell ya habían realizado avances significativos en ese terreno—.

Figura 1. Empresas petroleras en Argentina: facturación empresarial en billones de pesos de diciembre de 2024 (2012-2024)



Fuente: elaboración propia sobre la base de los estados contables de las empresas.

Esta disminución relativa del capital estatal puede atribuirse a múltiples factores. Por un lado, empresas consolidadas como Pan American Energy, Pluspetrol, Tecpetrol y Pampa Energía intensificaron sus niveles de inversión. Por otro lado, se registró un proceso de creación y expansión acelerada de nuevas firmas, muchas de las cuales tenían una presencia incipiente o nula en el sector petrolero, y más aún en relación con la explotación de recursos no convencionales. Entre ellas se destacan Vista, Compañía General de Combustibles, Petrolera Aconcagua, Kilwery y la Compañía de Hidrocarburos No Convencional, producto del acuerdo entre Chevron e YPF.

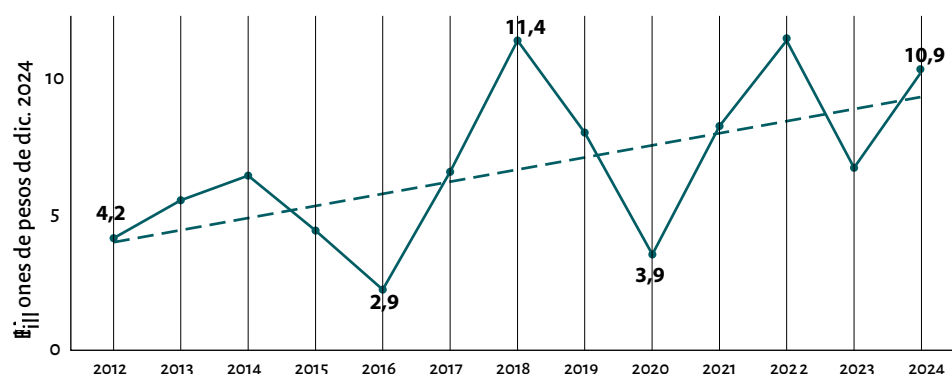
La expansión empresarial se condice con un fuerte crecimiento de la masa de ganancia. En este punto resulta clave considerar la influencia de los ciclos de precios internacionales en la dinámica del sector hidrocarburífero. Es habitual escuchar que la rentabilidad de la producción —especialmente la no convencional— depende de precios internacionales elevados. En este sentido, los precios del crudo experimentaron una tendencia ascendente hasta 2011 y se mantuvieron en niveles altos hasta finales de 2014.

Cabe señalar que entre los años 2002 y 2014 las empresas petroleras en Argentina no captaron íntegramente los precios internacionales de los hidrocarburos, dado que los precios internos se mantuvieron sistemáticamente por debajo de aquellos. Tal divergencia entre los precios internos e internacionales fue posibilitada en parte por la implementación de retenciones a las exportaciones. Sin embargo, hacia el final del período señalado, particularmente desde 2013, los efectos de este desacople fueron atenuados mediante distintos mecanismos de estímulo estatal que buscaron compensar parcialmente la diferencia entre los precios domésticos y los internacionales. No obstante, el avance de la producción no convencional en Estados Unidos provocó un fuerte incremento de la oferta global, lo que llevó a la OPEP

a adoptar una estrategia de aumento deliberado de su propia producción con el objetivo de forzar una baja de precios.

En este contexto, el gobierno de la presidenta Cristina Fernández de Kirchner implementó un esquema de precios internos sostén en el año 2015, conocido como “barril criollo”, con el fin de garantizar una rentabilidad mínima para las empresas productoras (figura 2) (Arceo, Bersten y Wainer, 2022). A su vez, la extracción de gas natural estuvo promovida por subsidios que apuntaban a incrementar la producción y estimular la inversión de los yacimientos no convencionales, tal como se detalla en la siguiente sección. Las ganancias del sector cayeron en 2015; no obstante, las políticas energéticas actuaron como contención, evitando una reducción aún mayor en los márgenes de rentabilidad. Con el cambio de administración a fines de 2015, el gobierno del presidente Mauricio Macri adoptó una lógica distinta: propuso una convergencia entre el precio interno y el precio internacional bajo la premisa de que este último reflejaba el “valor natural” del crudo. Dado que los precios internacionales se encontraban deprimidos en ese momento, la rentabilidad se redujo aún más (Navarro Rocha, 2024). En los años siguientes, 2017 y 2018, se registró una leve recuperación de los precios internacionales, lo que, combinado con las devaluaciones —especialmente las de 2018 y 2019—, los subsidios otorgados, las nuevas inversiones y el acceso a financiamiento externo a tasas bajas, permitió una mejora en la rentabilidad del sector.

Figura 2. Empresas petroleras en Argentina: masa de ganancia bruta en billones de pesos de diciembre de 2024 (2012-2024)



Fuente: elaboración propia sobre la base de los estados contables de las empresas.

La pandemia de 2020 provocó una drástica caída en la demanda energética, acompañada por un desplome de los precios internacionales, lo que derivó en una nueva contracción de las ganancias. Sin embargo, tras la recuperación económica global, y en el marco del conflicto entre Rusia y Ucrania, a partir de 2022, los precios internacionales del crudo repuntaron con fuerza. Este nuevo ciclo de precios altos impulsó la rentabilidad sectorial, aunque con una salvedad importante: el gobier-

no del presidente Alberto Fernández permitió que el precio interno acompañara parcialmente esta tendencia, pero mantuvo un grado de desacople para evitar una completa traslación al mercado interno (Kofman, 2025).

Por último, el gobierno del presidente Javier Milei impulsó una devaluación del tipo de cambio y promovió la convergencia entre los precios internos y los precios internacionales de los hidrocarburos. Estas decisiones redundaron en una mejora sustancial de los márgenes de rentabilidad del sector en lo que respecta a sus ganancias, las cuales se encuentran cercanas a su mayor nivel registrado. Cabe agregar que estas políticas se enmarcaron en un conjunto más amplio de medidas, como la puesta en marcha del Régimen de Incentivos para Grandes Inversiones (RIGI), que puede generar un aumento en las transferencias de ingresos hacia el sector privado a medida que se consolide (Observatorio RIGI, 2025).

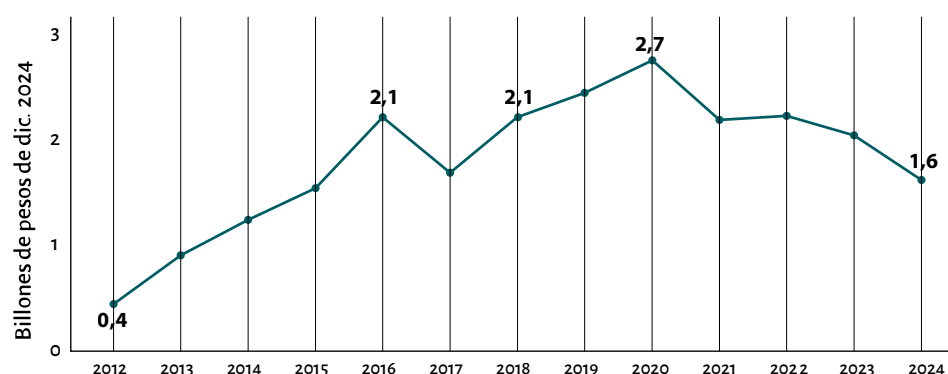
A su vez, a la par del despegue de Vaca Muerta se produjo el ascenso de un nuevo jugador vinculado a los crecientes flujos de deuda corporativa. Se trata de los acreedores financieros internacionales, quienes otorgaron la liquidez necesaria para desarrollar las multimillonarias inversiones (Kofman et al., 2025). El segmento de *upstream* registra inversiones anuales cercanas a los 12 000 millones de dólares, de los cuales aproximadamente 8000 millones se destinan a la perforación de pozos no convencionales, principalmente en la provincia de Neuquén (Secretaría de Energía, 2024a). Según registros del Banco Central, el sector logró hitos históricos al emitir deuda nominada por 5400 millones de dólares en 2024, cuando en años anteriores la emisión de deuda rondaba los 1000 millones de dólares.

El sector petrolero vio crecer sus pasivos financieros de una manera inédita. Este crecimiento de la deuda corporativa fue posibilitado *a posteriori* de la crisis de las hipotecas (2008-2010), cuando el crédito internacional se volvió más barato, lo que generó un entorno de elevada liquidez global que incentivó el flujo de capitales hacia países emergentes en búsqueda de mayores tasas de rentabilidad (Juncos y García Zanotti, 2025). Este escenario dio lugar a sucesivas *olas* de financiamiento que acompañaron los distintos ciclos de inversión del sector.

La primera ola se dio entre 2012 y 2015, caracterizada por el acceso preferencial al endeudamiento por parte de YPF, en el marco de su acuerdo con Chevron. Una segunda ola se produjo durante el período de apertura financiera bajo el gobierno de Cambiemos (más específicamente durante los años 2016 y 2017), momento en el que este financiamiento se extendió a un conjunto más amplio de firmas, entre las que se destacan YPF, Pan American Energy, Pampa Energía, Compañía General de Combustibles y Tecpetrol. No obstante, la creciente volatilidad cambiaria en 2018 y 2019 y la pandemia en 2020 provocaron un freno en el ritmo de expansión del sector. Al mismo tiempo, el gobierno de Alberto Fernández (2019-2023) obligó a las empresas a reestructurar sus elevados niveles de endeudamiento con el fin de disminuir el *stress* financiero y de divisas. Finalmente, entre 2022 y 2024 se registró una tercera ola, en la que ingresaron, a su vez, empresas como Vista y Pluspetrol, que

lograron apalancar su crecimiento y posicionarse entre las principales inversoras del sector.¹²

Figura 3. Empresas petroleras en Argentina: intereses pagados en billones de pesos de diciembre de 2024 (2012-2024)



Fuente: elaboración propia sobre la base de los estados contables de las empresas.

Sin embargo, si bien estas olas de financiamiento explican tanto la dinámica sectorial como los ciclos de inversión, también significan un desafío para la política fiscal. Esto se debe a que los acreedores de la deuda corporativa emergieron como un actor determinante al apropiarse de parte del valor generado a través del cobro de intereses (figura 3). Este mecanismo tiene implicancias fiscales relevantes: los intereses de la deuda son considerados un costo deducible para las empresas, por lo que reducen la base imponible del impuesto a las ganancias. A su vez, al efecto adverso en términos fiscales debemos sumarle el perjuicio que supone el pago de intereses de la deuda en términos cambiarios, en la medida en que implica una salida de divisas y, por lo tanto, una mayor presión sobre la restricción externa.

En suma, el crecimiento reciente del sector hidrocarburífero argentino fue posible por una combinación de factores, que involucran tanto al sector estatal como al privado. En este proceso, el Estado jugó un rol central al establecer condiciones de mercado y mitigar el riesgo inversor mediante herramientas como la participación de YPF como empresa líder y la implementación de esquemas de precios regulados e incentivos fiscales específicos, factores que se analizarán más adelante. De este modo, las inversiones y la capacidad operativa de las empresas permitieron una expansión del sector, favorecida por el ingreso de nuevas firmas, el aumento de la masa de ganancia bruta y un creciente proceso de endeudamiento externo. En este escenario, el principal desafío radica en determinar el rol adecuado del régimen fiscal en la apropiación y redistribución del ingreso generado.

12 Información corroborada con los datos de los balances contables de las empresas analizadas.

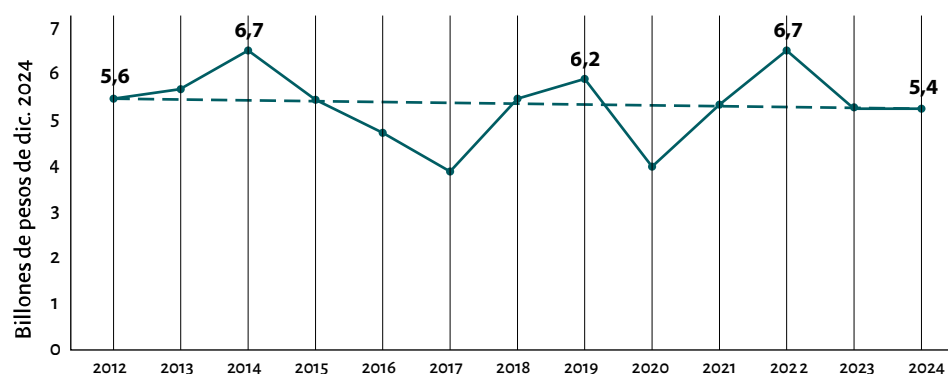
Evolución del régimen fiscal petrolero

Impuestos abonados

La recaudación fiscal total —considerando todos los conceptos— proveniente del conjunto de empresas analizadas se ha mantenido relativamente constante a lo largo del tiempo, aunque muestra cierta variabilidad frente a las fluctuaciones de los precios, tanto internacionales como locales (figura 4).

Esta consolidación en los niveles de recaudación, producida a pesar de la expansión de la actividad hidrocarburífera impulsada por Vaca Muerta, puede explicarse en gran medida por las sucesivas reformas aplicadas al régimen fiscal del sector. En especial durante contextos de precios internacionales bajos cuando se producía el despegue de la actividad, la política fiscal se orientó a reducir la carga tributaria con el objetivo de sostener la rentabilidad empresarial y atraer inversiones, particularmente hacia los recursos no convencionales (Hanni, Jiménez y Ruelas, 2019). Posteriormente, cuando los precios internacionales se recuperaron y la rentabilidad de las empresas se incrementó, el régimen fiscal no fue modificado. De este modo, se consolidó un esquema con resultados que pueden considerarse regresivos desde el punto de vista distributivo, en tanto se reduce la participación del Estado en el ingreso generado en un sector clave para la estrategia energética y económica del país (figura 5).

Figura 4. Empresas petroleras en Argentina: total de recursos fiscales abonados en billones pesos de diciembre de 2024 (2012-2024)

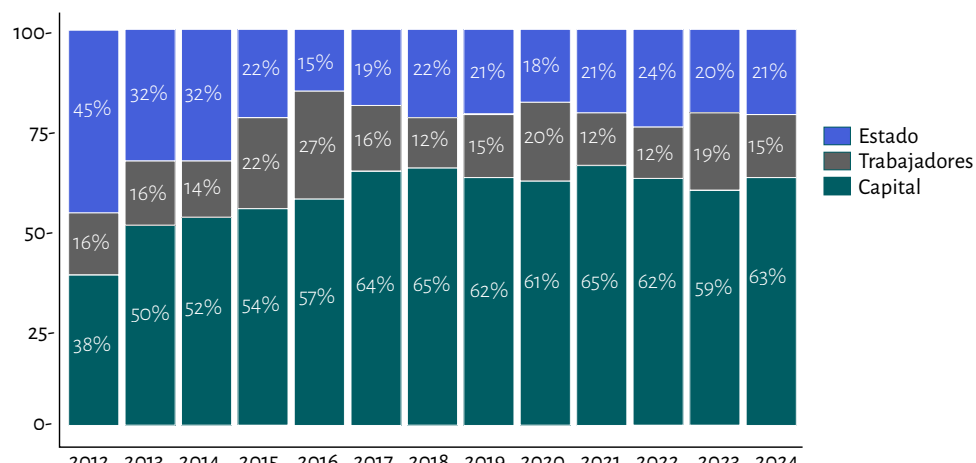


Fuente: elaboración propia sobre la base de los estados contables de las empresas.

Por tal motivo, al analizar la evolución de la distribución del valor agregado en el sector se observa una caída sostenida en la participación del Estado desde el inicio del desarrollo de Vaca Muerta. En ese período, el ingreso generado por la expansión del sector ha correspondido en mayor medida al capital, tanto por los accionistas como por los acreedores financieros.

En síntesis, cabe preguntarse si esta configuración en la distribución del ingreso se ha consolidado como una característica estructural del sector y si el crecimiento de la actividad hidrocarburífera —especialmente a partir del desarrollo de Vaca Muerta— continuará desplegándose sobre una estructura fiscal que, tanto en términos absolutos de recaudación como en términos relativos de distribución del valor agregado, se torna cada vez más regresiva.

Figura 5. Empresas petroleras en Argentina: distribución del valor agregado entre distintos actores económicos (2012-2024)*



Nota: para el cálculo de la participación del Estado se han descontado (neteados) los subsidios otorgados a las empresas petroleras. *La participación de YPF se incluye dentro de la categoría “Capital” debido a que se trata de una sociedad anónima con control accionario estatal. Fuente: elaboración propia con base en datos contables.

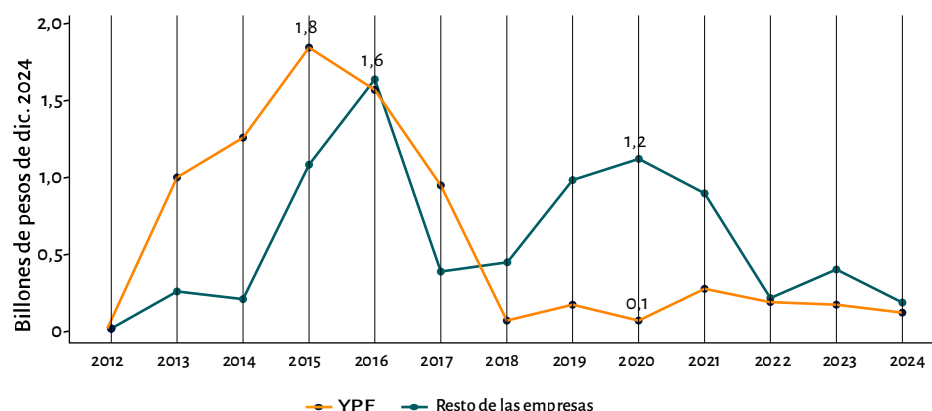
Política de incentivos fiscales para el desarrollo de Vaca Muerta

Una de las primeras transformaciones del régimen fiscal en el sector hidrocarburífero argentino estuvo vinculada con la implementación de subsidios orientados a estimular la producción¹³ (Kofman, 2023). A través de distintos programas, el Estado nacional otorgó incentivos económicos con el objetivo de garantizar una ren-

13 Entre los subsidios otorgados por el Estado nacional con el fin específico de estimular la producción incremental de hidrocarburos podemos encontrar: 1) estímulo a la inyección excedente de gas natural (Plan Gas); 2) régimen de promoción de inversión para la explotación de hidrocarburos; 3) estímulo a la producción de petróleo crudo; 4) estímulo a la exportación de petróleo crudo excedente; 5) programa de estímulo a los nuevos proyectos de gas natural; 6) programa de estímulo a las inversiones en desarrollos de producción de gas natural proveniente de reservorios no convencionales (Resolución 46), y 7) plan de promoción de la producción del gas natural argentino (Plan Gas.Ar).

tabilidad elevada para las empresas y, de ese modo, fomentar el desarrollo de la actividad, especialmente en las etapas iniciales de inversión, durante un contexto mundial de precios internacionales bajos (figura 6).

Figura 6. Empresas petroleras en Argentina: subsidios recibidos para estimular la oferta, en billones de pesos de diciembre de 2024 (2012-2024)



Fuente: elaboración propia sobre la base de los estados contables de las empresas.

Entre estos instrumentos, los más relevantes en términos de montos asignados fueron el denominado Plan Gas, que tuvo como principales receptores a YPF y Pan American Energy, y la Resolución 46/2017, cuyos mayores destinatarios fueron Tecpetrol y Compañía General de Combustibles. Estas políticas reflejan una clara intervención estatal en las decisiones de inversión durante una etapa caracterizada por elevados niveles de incertidumbre, con el propósito de reducir el riesgo asumido.

Según los datos aportados por los balances contables de las compañías analizadas, la magnitud de estos subsidios fue tal que, en algunos casos, superaron el monto total de recursos fiscales abonados por las empresas receptoras. En particular, Tecpetrol recibió subsidios por un valor equivalente a un 133 % más que el total de recursos fiscales abonados entre 2018 y 2021 (incluidas las regalías provinciales). Estos subsidios fueron asignados en los momentos en que las empresas requerían mayor liquidez para afrontar las cuantiosas inversiones asociadas al desarrollo hidrocarburífero, particularmente en yacimientos no convencionales (López Crespo et al., 2016).

En muchos casos, estos aportes estatales representaron una proporción relevante con respecto al volumen de ventas de las firmas beneficiarias. Por ejemplo, en 2015 alcanzaron el 9 % y el 11 % de la facturación de YPF y de Compañía de Hidrocarburos No Convencional, respectivamente; lo propio ocurrió en el año 2016 con Pan American Energy (el 29 % de su facturación); en los casos de Tecpetrol y Compañía General de Combustibles los subsidios alcanzaron el 42 % y el 44 % de sus respecti-

vas facturaciones en el año 2020. Estos datos evidencian la centralidad que adquirió la política de subsidios en la estructura económica del sector durante los años clave del despegue de Vaca Muerta.

Caída en la recaudación nacional

El aporte de las empresas petroleras al fisco nacional ha evidenciado una tendencia decreciente a lo largo del tiempo, lo que configura una dinámica regresiva. Entre las causas más relevantes de este fenómeno se encuentran las transformaciones del régimen fiscal orientadas a incrementar la rentabilidad del capital: la reforma del impuesto a las ganancias implementada en 2017 y las reiteradas modificaciones en las alícuotas de retenciones a la exportación de hidrocarburos, entre otras. Además, más recientemente debemos resaltar la aprobación del RIGI, que otorga un tratamiento fiscal especial a las inversiones inscriptas (Observatorio RIGI, 2025).¹⁴

La reforma tributaria introducida por la Ley 27430 en diciembre de 2017 significó una serie de modificaciones relevantes que tendieron a aliviar la carga fiscal de las empresas, en particular de aquellas intensivas en capital, como las del sector petrolero.

En primer lugar, esta reforma estableció una reducción gradual de la alícuota del impuesto a las ganancias para sociedades, del 35 % al 25 %, aunque esta disminución fue suspendida en 2019.

En segundo lugar, un aspecto central de la reforma fue la posibilidad de revaluar los activos fijos a efectos fiscales. Este mecanismo permitió incrementar la base de amortización y generó un alivio significativo en la carga impositiva. Para las compañías petroleras, caracterizadas por elevados niveles de inversión en activos fijos —infraestructura, pozos, ductos y equipamiento—, la medida implicó un beneficio sustancial.

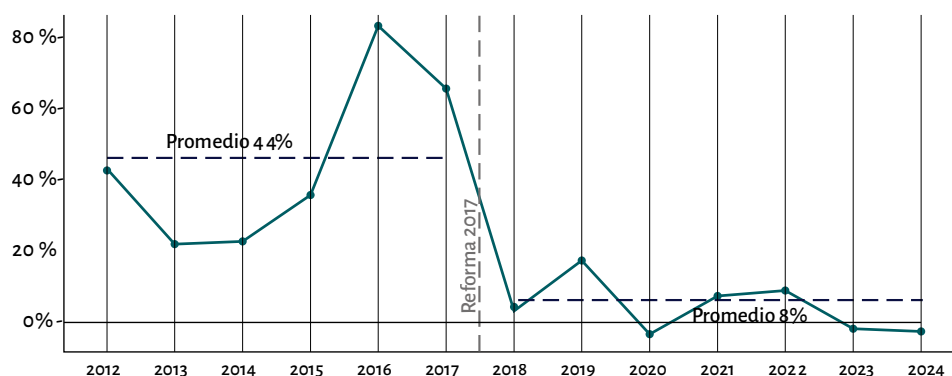
Finalmente, cabe destacar la reintroducción del ajuste impositivo por inflación, que había estado suspendido desde 1992. Su ausencia en contextos de alta inflación obligaba a las empresas a tributar sobre utilidades meramente nominales, ya que no se reconocía la pérdida del poder adquisitivo de los activos monetarios ni la licuación de pasivos. Antes, sin el ajuste por inflación impositivo, las empresas compraban sus máquinas, equipos o inmuebles y los registraban según el precio histórico de compra. Como la inflación iba erosionando el valor real de ese dinero, las amortizaciones que podían descontar de impuestos quedaban cada vez más bajas en términos reales. En cambio, con el ajuste por inflación esas amortizaciones se recalculan sobre el valor actualizado de los bienes al cierre del período. Esto permite que la empresa incremente el descuento y, en consecuencia, que la ganancia sobre

¹⁴ El decreto 105/2026 amplía los sectores beneficiarios del esquema RIGI e incluye al sector de *upstream* cuando anteriormente solo podían ingresar las inversiones *downstream*.

la que paga impuestos sea menor. Además, el ajuste por inflación reconoce que el dinero en efectivo o los activos monetarios pierden poder adquisitivo con el tiempo, lo que también reduce la ganancia imponible. A la vez, ocurre lo contrario con las deudas: al actualizarse, se entiende que la empresa “gana” porque debe devolver en el futuro pesos que valen menos, y eso aumenta la ganancia imponible.

En sectores de capital intensivo, como el petrolero, y en particular en el desarrollo de Vaca Muerta, esta medida resultó clave para garantizar la rentabilidad de las inversiones en un contexto inflacionario. Como consecuencia de tal reforma, el pago por impuesto a las ganancias experimentó una fuerte caída en 2018 (figuras 7 y 8). Los bajos montos abonados en concepto de impuestos a las ganancias se deben a que la tasa impositiva efectiva (explicada como el ratio entre los impuestos abonados sobre las ganancias antes de impuestos) disminuyó notablemente tras la reforma del 2017. Mientras que con anterioridad a ella se abonaban tasas considerablemente más elevadas, a partir de su implementación las empresas pasaron a pagar poco o nulo impuesto a las ganancias.

Figura 7. Empresas petroleras en Argentina: tasa impositiva efectiva (impuestos a la ganancia abonados sobre ganancias antes de impuestos), en % (2012-2024)



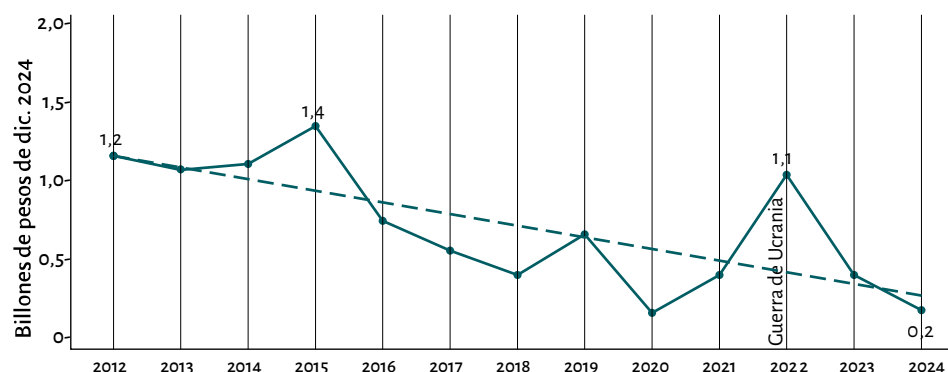
Fuente: elaboración propia con base en datos contables.

La tendencia en la recaudación por impuesto a las ganancias es cada vez más regresiva. La única excepción se produjo en el año 2022, cuando el conflicto bélico en Ucrania generó un aumento extraordinario en los márgenes de rentabilidad.

A pesar de este evento excepcional, el nivel de impuestos efectivamente abonado por las principales firmas del sector ha permanecido en valores reducidos. Por ejemplo, según se desprende de los balances contables de las compañías, en 2023 y 2024 no se registran aportes por impuesto a las ganancias en Pampa Energía, mientras que en el caso de grandes actores, como YPF y Tecpetrol, los pagos registrados alcanzan apenas los 25 millones de dólares y 900 mil dólares para el año 2024, respectivamente. Estos datos reflejan con claridad las limitaciones del actual esquema

fiscal para captar una proporción relevante de la renta generada, incluso en un contexto de consolidación productiva como el que representa Vaca Muerta.

Figura 8. Empresas petroleras en Argentina: impuestos a las ganancias pagados en billones de pesos de diciembre de 2024 (2012-2024)



Fuente: elaboración propia con base en datos contables.

Por otro lado, mientras Vaca Muerta se proyecta como una plataforma exportadora, el pago de retenciones petroleras ha mostrado una tendencia decreciente (figura 9). Este comportamiento responde, en parte, a una serie de modificaciones normativas orientadas a reducir la carga tributaria de las empresas, implementadas desde 2013 y profundizadas a partir de 2014. Únicamente en 2018, y luego de un acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (FMI),¹⁵ la alícuota fue alterada con el propósito de incrementar la recaudación fiscal.

El régimen de retenciones aplicadas a las exportaciones de hidrocarburos en Argentina ha atravesado múltiples transformaciones en las últimas dos décadas, hecho que refleja tanto la volatilidad de los precios internacionales como las estrategias estatales para estimular las inversiones.¹⁶ Mientras que en los primeros años de la década de 2000, en un contexto de precios internacionales elevados, las

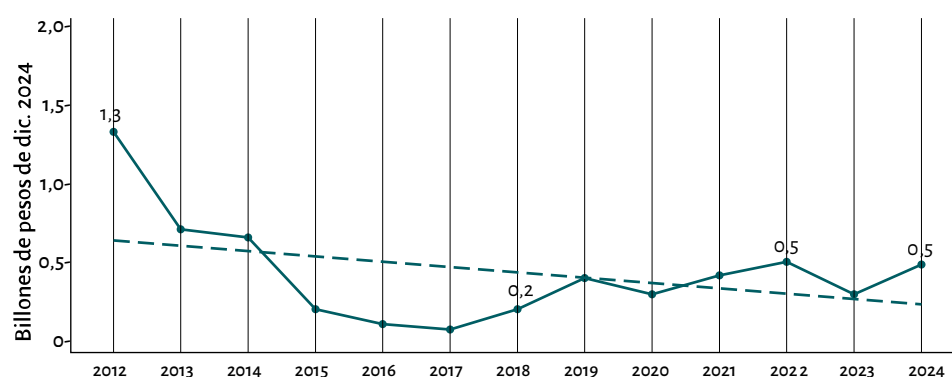
15 Tras la crisis cambiaria y la firma del acuerdo de *stand by* con el FMI el gobierno del presidente Mauricio Macri introdujo ciertas modificaciones fiscales que impactaron en el sector. Entre ellas, modificaciones a las retenciones a las exportaciones. Además, se revieron los subsidios sectoriales que beneficiaban a las empresas petroleras (Barrera, 2021).

16 El Decreto 809/2002 fijó una alícuota del 20 %; la Resolución 532/2004 elevó la alícuota al 45 %; la Resolución 394/2007 estableció un piso del 45 % y dispuso que, si el precio del barril superaba los 60 dólares la alícuota se incrementaría de manera automática; la Resolución 1/2013 redujo la carga efectiva al modificar el esquema de retenciones móviles en favor de las empresas; la Resolución 1077/2014 dispuso una alícuota del 1 %; el Decreto 793/2018 fijó una alícuota del 12 % con determinados toques; el Decreto 722/2021 introdujo un esquema móvil, con una alícuota del 0 % para precios internacionales relativamente bajos y un máximo del 8 % en contextos de precios elevados, y la Resolución 26/2023 creó un programa de estímulo a la inversión petrolera, estableciendo que las empresas que destinen más de 250 millones de dólares obtendrían como beneficio una alícuota del 0 %.

alícuotas alcanzaron niveles significativamente altos, en la etapa más reciente — también marcada por un ciclo de precios ascendentes— las tasas se han mantenido en valores considerablemente más bajos.

En resumen, el Estado nacional decidió priorizar una menor recaudación en pos de alentar las inversiones petroleras. Cabe preguntarse si esta situación continuará o si habrá oportunidad para debatir una reconfiguración del esquema para incluir preocupaciones vinculadas con su regresividad.

Figura 9. Empresas petroleras en Argentina: retenciones (derechos de exportación) abonados en billones de pesos de diciembre de 2024 (2012-2024)



Fuente: elaboración propia con base en datos contables.

Aumento en la recaudación provincial

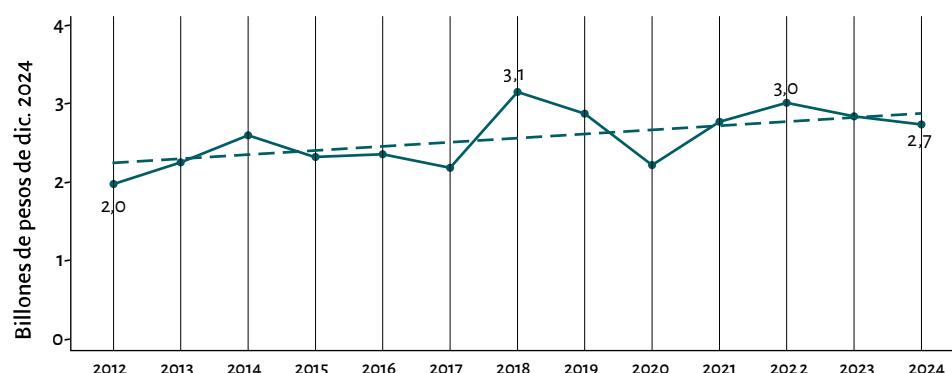
Entre las principales fuentes de ingresos fiscales de las provincias productoras de hidrocarburos se destacan las regalías. Estas son abonadas *ad valorem* por el 12 % del valor de producción, es decir que dependen tanto del volumen extraído como del precio de los hidrocarburos. Como consecuencia, su evolución ha mostrado oscilaciones vinculadas a las fluctuaciones de los precios internacionales y a los ajustes internos derivados del denominado barril criollo. Precisamente, la política de precios internos definida a nivel nacional permitió desacoplar la recaudación provincial a las oscilaciones internacionales.

En términos fiscales, las provincias productoras —y, en particular, la provincia de Neuquén— se configuraron como las principales beneficiarias del auge hidrocarburiífero, especialmente a partir del desarrollo de Vaca Muerta. Esto se debe a que, según la Constitución Nacional (Artículo 124), las provincias tienen el dominio originario de los recursos naturales existentes en su territorio, lo que les permite percibir regalías y otros ingresos por su explotación (figura 10). El Estado nacional, mediante la reducción de gravámenes y la implementación de incentivos, generó un marco propicio para la inversión privada. Como resultado, el incremento de la producción fortaleció los ingresos provinciales por regalías e impuestos asociados.

La centralidad de Neuquén en este esquema resulta evidente: según datos de la Secretaría de Energía de la Nación, mientras en 2012 concentraba el 17 % de las regalías petroleras y el 52 % de las gasíferas del país, para 2024 su peso se elevó al 54 % y el 70 %, respectivamente.

Esta configuración institucional plantea ciertos desafíos para la política fiscal argentina. Por un lado, mientras el Estado nacional ha creado mayormente las condiciones para el despegue sectorial, los recursos fiscales derivados de la expansión se concentran en las provincias en donde se encuentran los hidrocarburos. Por otro lado, la capacidad de las provincias —incluso de Neuquén— para financiar procesos estratégicos como la transición energética resulta limitada. De este modo, nuestro sistema produce un escenario en el que si bien la política energética se diseña y ejecuta a nivel nacional, la mayor parte de la renta pública asociada a Vaca Muerta debe quedar en el ámbito provincial.

Figura 10. Empresas petroleras en Argentina: regalías abonadas en billones de pesos de diciembre de 2024 (2012-2024)



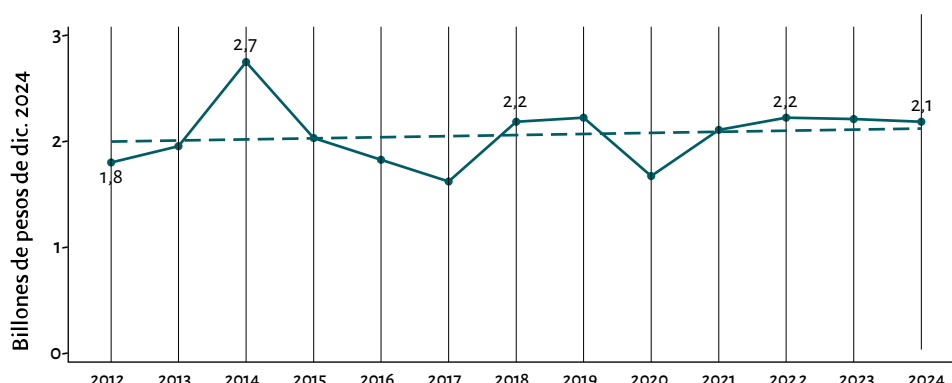
Fuente: elaboración propia con base en datos contables.

Por otro lado, dentro de la recaudación provincial se incluyen los ingresos brutos, un impuesto indirecto que, en la práctica, se traslada a los precios finales, de modo que su carga recae principalmente sobre los consumidores. Este mecanismo implica que, en última instancia, sean los usuarios de todas las provincias quienes terminen financiando parte de la recaudación de aquellas que tienen yacimientos. En los estados contables este tributo suele registrarse bajo la categoría “otros impuestos”, lo que dificulta su identificación específica. No obstante, a partir de la información proveniente de un reducido número de empresas que lo discriminan explícitamente en sus balances, puede estimarse que representa aproximadamente el 60 % de dicha categoría (figura 11).

En síntesis, el dinamismo del sector hidrocarburífero —y en particular la expansión de Vaca Muerta— ha impulsado un incremento sustancial de los ingresos fiscales provinciales, con una fuerte concentración en Neuquén. Como consecuencia,

existen desafíos para la política fiscal, ya que es difícil que los beneficios se distribuyan equitativamente a escala nacional.

Figura 11. Empresas petroleras en Argentina: otros impuestos abonados en billones de pesos de diciembre de 2024 (2012-2024)



Fuente: elaboración propia con base en datos contables.

Reflexiones finales

En un contexto de restricción externa y escasez de divisas, al que debemos sumarle las serias dificultades estructurales para incrementar los ingresos públicos, el análisis de la tributación aplicada al sector petrolero adquiere una relevancia estratégica.

El despegue productivo de Vaca Muerta fue posible gracias al ascenso de múltiples empresas privadas que desarrollaron inversiones significativas, así como también al decisivo aporte de recursos públicos por parte del Estado nacional, tanto a través de incentivos fiscales como mediante las inversiones realizadas por la empresa de mayoría estatal. En una primera etapa, los gobiernos nacionales de distinto signo político promovieron la expansión del sector mediante reformas orientadas a reducir la carga impositiva con el fin de mitigar el riesgo inversor, principalmente en un contexto de bajos precios internacionales del petróleo. No obstante, una vez superada dicha fase y recuperados los precios internacionales, el régimen fiscal no fue revisado ni adaptado a las nuevas condiciones.

Los datos analizados muestran que, como consecuencia de este proceso, las ganancias empresariales del sector experimentaron un fuerte crecimiento, mientras que la recaudación fiscal total se mantuvo relativamente estable. Si bien las provincias productoras —en particular, Neuquén— se beneficiaron del incremento en la recaudación por regalías, el Estado nacional vio reducida su recaudación año tras año a pesar de que fue quién destinó más recursos fiscales para posibilitar el despegue del sector.

En este contexto, la transición energética se configura como un desafío ineludible para las próximas décadas, más aún cuando este se encuentra marcado por

una disputa permanente en el modo de inserción de la Argentina a nivel global y regional. Alcanzar el salto cualitativo que demanda el contexto actual requiere de un financiamiento sostenido, tanto en recursos fiscales como en divisas. La posibilidad de consolidar una distribución equitativa se constituye como un mecanismo indispensable para impulsar el desarrollo económico y social.

Bibliografía

- ACQUATELLA, J., ALTOMONTE, H., ARROYO, A. y LARDÉ, J. (2013). *Rentas de recursos naturales no renovables en América Latina y el Caribe: evolución y participación estatal, 1990-2010*. CEPAL.
- ALTOMONTE, H. y SÁNCHEZ, R. J. (2016). *Hacia una nueva gobernanza de los recursos naturales en América Latina y el Caribe*. CEPAL.
- ARCEO, N., BERSTEN, L. y WAINER, A. (2022). *La evolución del sector de hidrocarburos. Potencialidades de la matriz energética argentina*. FUNDAR.
- ARROYO, A. y COSSÍO MUÑOZ, F. (2015). *Impacto fiscal de la volatilidad del precio del petróleo en América Latina y el Caribe: estudio sobre las causas y las consecuencias de la caída de los precios del petróleo y análisis de opciones de política para encaminar sus impactos*. CEPAL.
- Banco Mundial (2010). *The changing wealth of nations: Measuring sustainable development in the new millennium*. Banco Mundial.
- BARRERA, M. (2013). Beneficios extraordinarios y renta petrolera en el mercado hidrocarburífero argentino. *Desarrollo Económico*, 53(209-210), 169-194.
- BARRERA, M. (2021). Vaca Muerta: ¿Del déficit al superávit productivo y externo? La evolución de las políticas hidrocarburíferas y sus resultados en las últimas décadas. En A. Wainer (Ed.), *¿Por qué siempre faltan dólares? Las causas estructurales de la restricción externa en la economía argentina del siglo XXI* (p. 155-192). Siglo XXI.
- CAMPODÓNICO SÁNCHEZ, H. (2008). *Renta petrolera y minera en países seleccionados de América Latina*. CEPAL.
- CANTAMUTTO, F. (2016). Economía política de la valorización en Argentina: la energía en las disputas del bloque en el poder. *Revista Despierta*, 3(3).
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2022). *Panorama Fiscal de América Latina y el Caribe*. CEPAL.
- CORBACHO, A., CIBILS, V. y LORA, E. (2013). *Recaudar no basta: los impuestos como instrumento de desarrollo*. BID.
- COTTARELLI, C. (2012). *Regímenes fiscales de las industrias extractivas: Diseño y aplicación*. Departamento de Finanzas Públicas, Fondo Monetario Internacional.
- FANELLI, J. M. (2019). Recursos naturales y crecimiento sostenible: lecciones aprendidas del período de auge de precios. En R. J. Sánchez (Ed.), *La bonanza de los recursos naturales para el desarrollo: dilemas de gobernanza* (p. 179-212). CEPAL.

- GARCÍA ZANOTTI, G. (2017). El contrato entre YPF y Chevron: una forma desdibujada en la relación entre el Estado y el mercado. *Cuadernos de Economía Crítica*, 3(6), 127-151.
- GARCÍA ZANOTTI, G. y JUNCOS, I. (2025). Endeudamiento corporativo en moneda extranjera y sus implicancias para el desarrollo. Un análisis a nivel firma del caso argentino entre 2015 y 2022. *Ola Financiera*, 18(51), 100-131.
- GÓMEZ SABAÍNI, J. C., JIMÉNEZ, J. P. y MORÁN, D. (2015). *El impacto fiscal de la explotación de los recursos naturales no renovables en los países de América Latina y el Caribe*. CEPAL.
- HANNI, M., JIMÉNEZ, J. P. y RUELAS, I. (2019). Regímenes fiscales vinculados a los recursos naturales no renovables en América Latina y el Caribe y su relación con el ciclo de precios: evolución reciente y desafíos pendiente. En R. J. Sánchez (Ed.), *La bonanza de los recursos naturales para el desarrollo* (p. 295-317). CEPAL.
- KATZ, J. (2024). ¿Quo vadis, América Latina? Las dos caras del nuevo capitalismo latinoamericano. *Revista de la CEPAL*, 140, 7-21.
- KOFMAN, M. (2023). *Subsidios a la energía 2023. Oferta, demanda y tensiones distributivas*. Ejes.
- KOFMAN, M. (2025). *Energía, economía y poder. Una mirada crítica del problema energético*. CLACSO.
- KOFMAN, D., ABRAHAM, L., KOFMAN, M., PÉREZ BARREDA, N. y ARELOVICH, S. (2025). *El poder económico y la frágil economía de los bajos salarios: tres análisis sectoriales para entender la Argentina actual*. Fundación Friedrich Ebert en Argentina.
- KORNBLIHTT, J., SUSTER, M. y HERRERA, M. (2023). El cálculo de la renta de la tierra petrolera y gasífera y sus cursos de apropiación en Argentina y Venezuela (1960 a la actualidad). Aproximación a los problemas metodológicos de la medición de la tasa de ganancia y la renta de la tierra petrolera. En J. Rojas Cifuentes, G. Rivas Castro, M. Fuentes Salvo y J. Kornblihtt, *La cuantificación del desarrollo histórico del capital en América del Sur* (p. 137-181). Ariadna.
- LÓPEZ CRESPO, F., GARCÍA ZANOTTI, G. y KOFMAN, M. (2016). *Transferencias al sector hidrocarburífero en Argentina*. Ejes.
- MANSILLA, D. (2006). La renta petrolera en la Argentina (1996-2005). *Realidad Económica*, 223, 11-23.
- MONTAMAT, D. y TORROBA, A. (2022). *La renta del petróleo en la Argentina*. Eudeba.
- NAVARRO ROCHA, L. (2024). *¿Expertos en mercados regulados? La conformación de un nuevo empresariado energético en la Argentina de la posconvertibilidad (2003-2019). Un estudio de sus estrategias, desempeños y trayectorias en el sector eléctrico* [Tesis doctoral]. Universidad de Buenos Aires.
- Plan Argentina Productiva 2030 (2023). *Plan para el Desarrollo Productivo, Industrial y Tecnológico*. Presidencia de la Nación Argentina.

Observatorio RIGI (2025). El RIGI tras su primer año. El experimento libertario bajo la lupa. *Observatorio RIGI*. Recuperado el 23/06/2026 de <https://observatoriorigi.org/2025/08/16/el-rigi-en-datos-balance-a-un-ano-de-implementada-la-ley/>.

SÁNCHEZ, J. y LEÓN, M. (2024). *Recursos naturales y desarrollo sostenible: propuestas teóricas en el contexto de América Latina y el Caribe*. CEPAL.

SÁNCHEZ, R. (2019). *La bonanza de los recursos naturales para el desarrollo: dilemas de gobernanza*. CEPAL.

Secretaría de Energía (2024a). *Inversiones anuales previstas a realizar en el año de la presentación de la DDJJ/ Inversiones en mercado de hidrocarburos upstream*. Dirección de Información Energética.

Secretaría de Energía (2024b). *Producción de Petróleo y Gas*. Dirección de Información Energética.

ORIENTACIONES PARA COLABORADORES DE LA REVISTA

Orientaciones para colaboradores de la revista

a) Recepción y evaluación de trabajos

Los trabajos presentados pueden ser artículos (para la sección Dossier o Artículos de tema libre), Notas críticas de libros o Reseñas de tesis de doctorado o maestría, escritos en español, inglés o portugués.

1. Artículos

Los artículos son el resultado de la investigación científica, teórica o aplicada, y significan un aporte original al campo de estudios. Se recomienda estén estructurados del siguiente modo: introducción (objetivos, estado del arte), metodología, resultados, discusión, referencias bibliográficas y apéndice. Serán sometidos a un proceso de evaluación doblemente anónimo, no revelándose ni la identidad de los autores ni la de los evaluadores. Los autores podrán sugerir dos nombres de expertos, ajenos al Comité Editorial, para la valoración de sus originales, independientemente de que el Equipo Editor seleccione o no a alguno de ellos para ese fin.

El proceso de evaluación consta de dos etapas: la primera, consiste en una evaluación interna a cargo del Equipo Editor (y con el asesoramiento del Comité Editorial), en la cual se determina si el trabajo se ajusta a la política editorial de la Revista para proceder con la evaluación externa y, en este último caso, se seleccionan, por lo menos, dos evaluadores. La segunda, prevé una evaluación del contenido del trabajo por parte de los árbitros externos. Éstos completan un informe detallado de las contribuciones más relevantes del trabajo, así como de los problemas, de forma y fondo, y recomiendan al Equipo Editor su aceptación o rechazo. Si uno de los informes externos es positivo y otro negativo, se remite el trabajo a un tercer evaluador. Posteriormente, el Editor General envía las evaluaciones al autor y comunica la decisión adoptada por parte del Equipo Editor. Esa decisión puede ser de aceptación, aceptación condicionada a modificaciones menores, aceptación condicionada a

modificaciones mayores o rechazo. Cuando la aceptación esté vinculada a la introducción de modificaciones, el autor deberá resaltarlas en el texto corregido y adjuntar una nota dirigida al Editor General justificando la incorporación, o no, de las mismas. La aceptación definitiva del trabajo dependerá del grado de cumplimiento de las recomendaciones propuestas por los árbitros externos.

2. Notas críticas de libros y reseñas de tesis de doctorado y maestría

Las notas críticas de libro son análisis de libros que incluyen la descripción del contenido de los capítulos y una valoración sobre los aportes que realiza al conocimiento. Las reseñas de tesis son una síntesis de los trabajos de tesis aprobados y defendidos, de forma oral y pública, en universidades nacionales y extranjeras. Deben consignar una descripción de los capítulos y destacar la relevancia y alcance de los resultados de la investigación. En ambos casos sólo deberán cumplir con la etapa de evaluación interna.

La revista acusa recibo de un documento en un plazo máximo de 15 días, y el Equipo Editor, resuelve en un plazo máximo de 3 meses. El contenido de cada número, a propuesta del Equipo Editor, es aprobado por el Comité Editorial.

b) Normas de edición

1. Para artículos

- 1.1. Los trabajos se enviarán única y exclusivamente en formato Word y a través de la plataforma de la revista: <http://revistas.uncuyo.edu.ar/ojs/cuyonomics>.
- 1.2. Se aceptan textos de hasta un máximo de 25 páginas, incluyendo en ellas notas, cuadros, gráficos, mapas, apéndices y bibliografía. Los textos se presentarán a 1,5 espacios en letra Times New Roman de 12 puntos, márgenes 2,5 cm superior e inferior y 3 cm izquierda y derecha, en páginas numeradas y sin encabezados. Los agradecimientos, en su caso, al igual que las referencias a ayudas de proyectos de investigación, convenios o similares, si los hubiere, deberán incluirse en un apartado antes de las referencias bibliográficas.
- 1.3. El manuscrito irá precedido de una página con los datos del autor/es, filiación institucional, dirección postal profesional, teléfono de contacto y dirección de correo electrónico. A continuación, se incluirá el título y un resumen, ambos en español o portugués y en inglés. Este último no debe exceder las 150 palabras y en el que se indicarán el objetivo del artículo, la metodología y fuentes de investigación utilizadas, los resultados obtenidos, las limitaciones y la valoración

sobre la originalidad. Además, deben consignarse un máximo de cuatro palabras clave y cuatro códigos de la clasificación temática del Journal of Economic Literature, en ambos idiomas.

- 1.4. Las referencias bibliográficas se incluirán en el texto, indicando los apellidos de los autores, la fecha de publicación, y las páginas, si fuese necesario; con excepción de las fuentes que se colocarán en nota al pie. La citación se realizará de acuerdo al manual actualizado de las normas APA (American Psychological Association), disponible en normasapa.net/2017-edicion-/6/6.
- 1.5. Las notas se numerarán correlativamente (con la referencia en superíndice) y se insertarán a pie de página a espacio sencillo en letra Times New Roman de 10 puntos. El número de nota deberá ir antes de la puntuación ortográfica. No podrán incluir cuadros. Cuando en las notas a pie de página aparezcan referencias se citarán igual que en el texto principal. Las citas que se refieran al texto principal deben ir en el texto y no en las notas a pie, salvo que en la nota se incorporen algunas explicaciones o aclaraciones extensas.
- 1.6. Las tablas, gráficos, mapas y fotografías se numerarán correlativamente, serán tituladas y se referenciarán como figuras (figura 1, figura 2,...). Debajo de las figuras se detallarán las fuentes utilizadas para su elaboración. Deberán insertarse en el texto en el lugar que corresponda y, además, enviarse por separado en el formato original en que fueron elaboradas, colocando el número de figura en el nombre del archivo.

Las tablas deben construirse con la función de Tablas de Word. Cada campo o dato deberá separarse con tabulaciones, nunca con la barra espaciadora. Los gráficos se realizarán, preferiblemente, con Excel, y deberán insertarse en el texto en formato normal, no en formato Imagen. Deberán colocarse nombres a los ejes vertical y horizontal. Los mapas deberán insertarse en formato Imagen. Las fotografías deben ser nítidas, con alto contraste y tener una resolución de al menos 300 dpi al tamaño en que va a ser reproducido (como referencia, una imagen de 13 x 9 cm a 300 dpi tiene un tamaño en píxeles de 1535 x 1063). En todos los casos, el ancho total no debe exceder los 15 cm y la tipografía no ser menor a 8 pt.

- 1.7. Se evitarán las citas textuales. Si, excepcionalmente, se incluyeran, deberán ser breves, sangradas por la izquierda y a espacio sencillo, y con los intercalados del autor entre corchetes. Se ruega a los autores que en caso de que sean extensas se trasladen a las notas.

2. Para notas críticas de libro y reseñas de tesis

- 2.1. Las notas críticas de libros recientemente publicados o las reseñas de tesis recientemente defendidas se realizarán a petición del Equipo Editor. Podrán en-

viarse propuestas que deberán ser autorizadas por este último. Se anima asimismo a las editoriales y a los autores a enviar los libros editados para la elaboración de notas en la Revista.

2.2. Las notas críticas de libro:

Deberán ir precedidas de todos los datos del libro de la forma siguiente: Nombre y apellidos del autor (o, en su caso, editor, coordinador, compilador,...). Título del libro. Lugar de edición, editorial, año de publicación, número de páginas.

Tendrán una extensión máxima de 5 páginas de tamaño A4, con márgenes 2,5 cm superior e inferior y 3 cm izquierda y derecha. Los textos se presentarán a 1,5 espacios en letra Times New Roman de 12 puntos, en páginas numeradas abajo y la derecha y sin encabezados.

El nombre del autor figurará al final, seguido de su filiación académica.

Cuando las notas incluyan citas bibliográficas, éstas seguirán las normas generales de la Revista.

2.3. Las reseñas de tesis de doctorado y maestría:

Deberán ir precedidas de todos los datos de la tesis de la forma siguiente: Nombre y apellidos del autor. Título de la tesis. Tesis de maestría/doctorado en... Lugar de presentación, Universidad, año de defensa oral, número de páginas.

Tendrán una extensión máxima de 5 páginas de tamaño A4, con márgenes 2,5 cm superior e inferior y 3 cm izquierda y derecha. Los textos se presentarán a 1,5 espacios en letra Times New Roman de 12 puntos, en páginas numeradas abajo y la derecha y sin encabezados.

El nombre del autor figurará al final, seguido de su filiación académica.

Cuando las reseñas incluyan citas bibliográficas, éstas seguirán las normas generales de la Revista.

2.4. Si se desea proponer una nota crítica de libro, la propuesta debe ser enviada a cuyonomics@fce.uncu.edu.ar y, una vez que sea aceptada, el libro deberá ser remitido por correo a la siguiente dirección postal: Facultad de Ciencias Económicas. Centro Universitario, M55002JMA, Provincia de Mendoza, República Argentina.

