
**1. LA CRISIS EN EL SECTOR AZUCARERO DE LA PROVINCIA DE
TUCUMÁN. ANÁLISIS FINANCIERO**

María Victoria García Venegas - Facultad de Ciencias Económicas – UNT – Argentina

El proceso político provincial tiene como telón de fondo una enorme crisis azucarera. La actual crisis azucarera se empezó a gestar desde tres zafras atrás a la presente, con crecientes aumento de costos por el atraso cambiario, con crecimiento en el pasivo de los productores, con la caída en los precios internos y externos del azúcar, con un financiamiento en disminución y caro, y con una creciente presión impositiva en todos los niveles. Como contrapartida los productores no pudieron construir reglas de juego para enfrentar mejor este coctel explosivo y el Estado funcionó como un mero espectador, creyendo que los productores alcanzarían la solución, la cual es imposible de lograr sin su participación activa. El presente trabajo observa un aspecto de esta crisis, haciendo un análisis financiero sobre la rentabilidad actual de la producción de caña. De esta manera se pone de manifiesto la distorsión de las distintas variables que componen el flujo de fondos. El análisis se centró en la construcción de una estructura de costos directos de producción y administración de caña en una finca de 200 hectáreas. A partir de allí se plantearon escenarios modificando el precio del producto a los efectos de determinar cuál sería su justo valor para los productores y para los consumidores argentinos. Pero ello sería imposible sin una participación activa del Estado en el diseño de políticas adecuadas para el sector, interactuando el Poder Ejecutivo, los empresarios y las fuerzas sindicales.

Introducción

La producción azucarera vivió en los últimos diez años un boom de altísimos precios, que llevó a que la extensión de los cañaverales le ganara a la soja alcanzado los mayores niveles históricos, superando las 250.000 hectáreas. Pero este escenario cambió a partir del año 2011, puesto que el precio del azúcar comienza a caer a nivel mundial, y zafras de volumen históricos han terminado provocando un cuadro de sobreproducción.

Los acuerdos para eliminar los excedentes, exportándolos o destinándolos a la producción de bioetanol para sostener el precio interno, han fracasado. La vía de destinar una parte de los excedentes a la producción de bioetanol sólo la han podido realizar algunos ingenios a los que se les otorgó cupos de producción y se ha transformado en un factor de pugna con los ingenios puramente azucareros. Como el precio del bioetanol está subsidiado a valores por encima del precio del azúcar emergía un cuadro de desigualdad. Los ingenios que tenían que exportar azúcar, exportaban sus excedentes a pérdida. Los ingenios alcoholeros, al contrario, se sacaban de encima sus excedentes con una producción que hoy deja importantes beneficios. Esto dio lugar a que los cañeros vinculados con los ingenios puramente azucareros, e incluso con el apoyo de los sindicatos de esos ingenios que llamaron a los obreros a movilizarse en "defensa de las fuentes de trabajo", realizaran varias marchas a la plaza Independencia reclamando al gobierno subsidios, distintas medidas fiscales y que se elevara el corte de las naftas del 10 a un 12%, y que los beneficiarios fueran los ingenios y cañeros que estaban fuera de cupo.

La promesa de que el 9 de julio la Presidente iba a dar los anuncios respectivos, no se concretó. Es que los ingenios azucarero-alcoholeros y el sector cañero vinculado con esa producción, declararon que si se aumentaba en un 2% el corte, la mitad debía cupificarse a favor de los ingenios que ya tienen instalaciones para la producción de bioetanol.

A su vez, los maiceros, que son los mayores productores de biocombustibles y a un precio menor que los derivados de la producción azucarera, dijeron que ellos tampoco querían quedar fuera del negocio y, por último, eliminando todas las expectativas, las petroleras sostuvieron que estaban en desacuerdo con un aumento del corte de las naftas, con lo cual, todo ha quedado empantanado y con el pronóstico de que la crisis va a estallar con la próxima zafra.

CAPITULO I: CONTEXTO MUNDIAL Y REGIONAL DE LA ACTIVIDAD AZUCARERA

Sumario: 1- Distribución de las aéreas de cultivo; 2- Situación en el mundo; 3- Mercado Azucarero Internacional; 4- La producción azucarera en la República Argentina 5- La Producción de azúcar en Tucumán.

1- Distribución de las áreas de cultivo

El cultivo de la caña de azúcar está distribuido en el mundo a lo largo de las fajas de ambos trópicos, extendiéndose en muchos países en áreas subtropicales, y entre ellos La República Argentina. Más específicamente, la dispersión del cultivo responde a la ubicación de la "línea de la palmera" que a su vez tiene coincidencia con la isoterma de 20°C. La caña de azúcar se cultiva comercialmente entre el paralelo 36,5° de latitud Norte en España a los 33° de latitud Sur en Sudáfrica, aun- que con carácter experimental el cultivo se extendió hasta los 37° latitud Norte en Túnez no así en el hemisferio Sur donde las áreas de Uruguay, Argentina, Australia y Sudáfrica no avanzaron más al Sur de lo actualmente cultivado.

2- Situación en el Mundo

La producción del azúcar de caña representa en la actualidad más del 75% de la producción mundial de azúcar y se prevé que aumente a casi 80% hacia el periodo 2016-2017, pese a las perspectivas de menores precios internacionales del azúcar. Este crecimiento se origina en la continua expansión de las superficies cultivadas y, en especial, en los mayores rendimientos en muchos de los principales países productores de azúcar.

La naturaleza perenne de los cultivos de caña de azúcar tiende a contribuir a los aumentos constantes de la producción de azúcar con el paso del tiempo. En contraste con la expansión de la caña de azúcar, las superficies cultivadas de remolacha azucarera en el mundo descienden casi 8% durante el mismo periodo. Ello se debe principalmente a las menores superficies cultivadas de remolacha azucarera en la Unión Europea, como consecuencia de la reciente reforma de su política azucarera.

Entre los principales exportadores se encuentran Brasil y Tailandia, que representan el 55% de los envíos totales de este bien agrícola en el mundo. Los importadores más relevantes de azúcar son China, la Unión Europea, EE.UU e Indonesia, que representan aproximadamente el 25% de las compras a nivel global.

3- Mercado Azucarero Internacional

A nivel mundial, el sector azucarero está fuertemente protegido generando precios internos superiores al internacional.

Según los pronósticos de la FAO (Food and Agriculture Organization), la producción mundial de azúcar aumentará en 2014-2015 y superará el consumo por quinta campaña consecutiva, pero es probable que los excedentes previstos sean pequeños.

Las exportaciones no deberían de cambiar en Brasil, el mayor productor y exportador de azúcar del mundo, pero deberían de aumentar en Tailandia.

El aumento de la ingesta de azúcar en países de ingresos bajos permite anticipar a nivel global una expansión del consumo de azúcar, cuyas perspectivas de crecimiento son de 2 a 3% en los próximos 20 años.

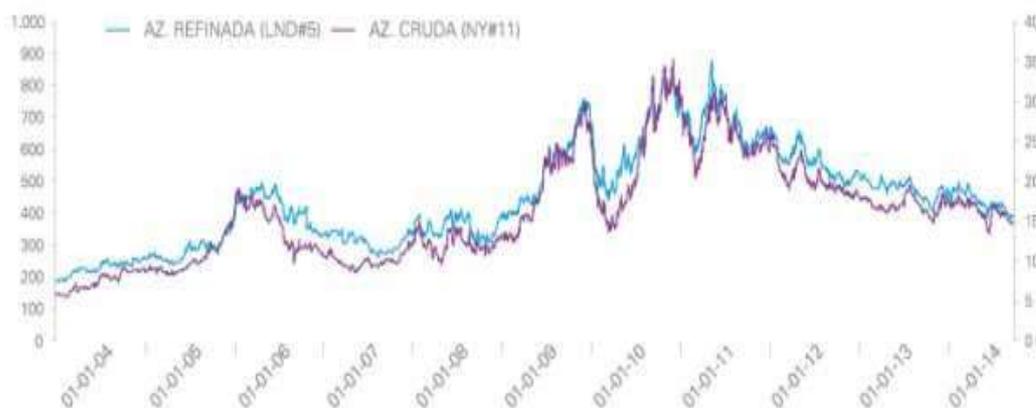
En la actualidad, sin embargo, el mercado se encuentra constreñido por un sobre stock que también afecta a las economías menos desarrolladas.

Los precios internacionales del azúcar, que experimentaron una tendencia a la baja durante la mayor parte de 2013, se recuperaron ligeramente en el primer semestre de 2014, impulsados por la sequía en Brasil. Sin embargo, a finales de julio de 2014, las cotizaciones del azúcar comenzaron a descender, gracias a la

mejora de la producción en varios países que son importantes productores de azúcar. La menor producción de Brasil no fue suficiente para invertir la tendencia a la baja de los precios.¹

EVOLUCIÓN DEL PRECIO INTERNACIONAL DEL AZÚCAR

(USD/TM al 31 de diciembre de 2014)



Fuente: Bloomberg

En el MERCOSUR el azúcar no está integrado, debido a la asimetría con Brasil (hay aranceles intrazona). El nivel del subsidio aplicado por Brasil a la producción de azúcar, disminuye la posibilidad de integración sectorial en la región en un marco de igualdad. Paraguay y Uruguay acompañan, en una gran proporción el reclamo de Argentina. Brasil sostiene que el programa Pro-alcohol no constituye un subsidio a su producción azucarera, argumentando que las restricciones al comercio dentro del MERCOSUR, afectan su posición negociadora Internacional en pos de la liberación del mercado mundial de azúcar.

Como el azúcar y el alcohol se producen partiendo de la misma materia prima, y dado que el 54% de la producción de caña brasileña se destina a alcohol carburante, cualquier decisión que tome Brasil en materia de alcohol repercute en todo el mundo azucarero.

El programa Pro-alcohol permitió el desarrollo de las ventajas competitivas de Brasil, aprovechando los bajos costos locales y la subvención estatal. Esta producción no responde al incentivo del mercado del azúcar, sino a las regulaciones del Estado brasileño sobre el mercado del combustible, la energía y otras directas sobre el sector sucroalcoholero y el precio del petróleo.

4- La producción azucarera en la República Argentina

La producción azucarera Argentina tuvo por principal destino el mercado nacional, las exportaciones de azúcar generalmente se encuentran asociadas con excedentes de producción. Argentina ocupa el duodécimo lugar con 1,4% del total mundial

A la molienda de la caña para fabricar azúcar, se agrega últimamente, la molienda de caña excedente a la producción de alcohol.

¹ Perspectivas Alimentarias. Resúmenes de Mercado – FAO Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. Octubre 2014.

La caña de azúcar es la segunda actividad de mayor importancia económica y social del noroeste argentino. Genera 45 mil puestos de trabajo directos e ingresos por \$8.000 millones anuales. Según el INTA, el sector crecerá un 33% para 2020.

Se trata del resultado de un fuerte proceso de inversiones tanto en la producción agrícola como en la industria, consistente en la adopción de variedades de caña de mayor rendimiento y de mejoras tanto en las máquinas cosechadoras como en el equipamiento de los ingenios.

Con respecto al alcohol a partir del año 2010 por un convenio nacional todas las petroleras deben usar en la mezcla de combustible un 2% de alcohol proveniente de la caña de azúcar, con el compromiso de los industriales a llevarla al 5% de producción a partir del 2011, para el abastecimiento adecuado.

Actualmente, en nuestro país, hay 365 mil hectáreas de cañaverales cuya producción se destina a 23 ingenios que elaboran azúcar y 16 destilerías –que obtienen alcohol destinado a mezclas con naftas.

Tucumán en término generales participa entre el 65% y el 70% de la producción nacional, Jujuy y Salta entre el 30 al 35% y el Litoral con el 5% aproximadamente.

En las últimas tres campañas, el sector alcanzó una producción promedio de 2.1 millones de toneladas de azúcar y cerca de 380 millones de litros de alcohol destinado a biocombustibles, sobre una molienda de 20 millones de toneladas de caña.

El consumo interno de azúcar anual en la Argentina ronda los 1.6 millones de toneladas, en este contexto la Argentina tiende a convertirse en un exportador permanente de azúcar, con una base de 500.000 Tn. por año. Se nota un aumento leve pero constante, sin fuertes oscilaciones que se adjudica esencialmente al crecimiento vegetativo de la población de la Argentina. Con lo que el excedente se exporta al mercado de Los Estados Unidos (actualmente adjudica a nuestro país una cuota de azúcar crudo que se sitúa en el orden de las 50 mil toneladas). A Chile aproximadamente se le vende unas 100.000 toneladas de azúcar blanco, al igual que Uruguay y al

Mercado Europeo, siendo Rusia el comprador de menor exigencia de calidad y también el mayor importador de azúcar del mundo.

Según estas variables (producción y consumo) por convenio entre industriales y cañeros, se estipuló que del 100% de producción de azúcar un 68% se comercializa como azúcar blanco al mercado interno y un 32% se exporta como azúcar crudo.

Los precios externos se rigen por las condiciones de oferta y demanda de una producción mundial, donde el precio varía según la producción del principal productor mundial, Brasil.

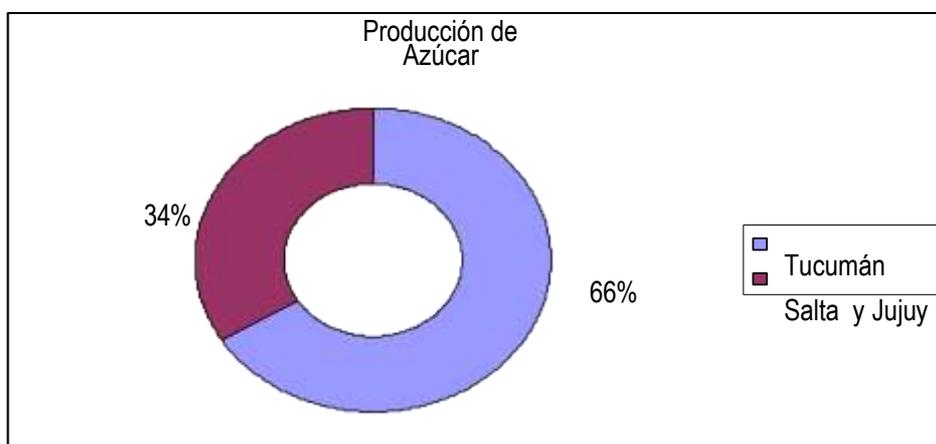


Tabla 1. Caña de azúcar molida por provincia en las zafras 2004 a 2013, República Argentina (miles de toneladas)

Año	Tucumán	Jujuy	Salta	Santa Fe	Misiones	Total
2004	12.000	4.326	1.980	160	84	18.799
2005	11.451	4.326	2.225	86	2,36	18.118
2006	13.525	4.515	2.297	75	32	20.444
2007	12.311	4.590	2.252	300	41	20.784
2008	13.514	5.066	2.683	86	28	21.377
2009	13.422	4.817	2.375	41	12	20.667
2010	11.773	4.550	2.453	83	31	18.890
2011	12.930	4.254	2.410	167	47	19.807
2012	13.049	4.193	2.427	80	19	19.766
2013	11.507	3.723	2.013	202	55	17.501
Promedio	12.502	4.417	2.335	123	32	20.309

Fuente: Centro Azucarero Argentino.

El sector azucarero de las provincias de Salta y Jujuy posee una estructura muy diferente a la de Tucumán. La principal disparidad es el mayor tamaño de las explotaciones, puesto que el 85% de la caña es propiedad de los cuatro ingenios situados en dichas provincias. Esta situación favorece un mejor manejo de la cosecha, que se suma a importantes inversiones en genética y maquinarias más avanzadas, factores derivados de la mayor disponibilidad de capitales que tienen estas firmas con respecto a los cañeros independientes.

5- La Producción de azúcar en Tucumán

La producción de azúcar fue- y es- un hecho notable para la economía de Tucumán a lo largo de casi todo el siglo XX, la misma estuvo siempre signada por ciclos de auge y crisis. Su sostenido crecimiento pronto se vio “afectado” fundamentalmente porque su producción, destinada exclusivamente al mercado interno, estaba sujeta a la evolución del consumo de azúcar per cápita, como así también, a la presión por un crecimiento en los excedentes de azúcar en el mercado internacional. Como consecuencia de estas variables, la actividad azucarera comenzó a ser objeto de intervenciones y regulaciones por parte del gobierno nacional y provincial, que a través de diferentes medidas, buscaron siempre “controlar” la producción o la relación entre productores

En Tucumán hay 5.400 productores cañeros, el 85% de ellos poseen menos de 50 hectáreas y proveen el 60% de la materia prima, la cual se vende a los ingenios por medio de Contratos de Maquila.

CAPITULO II - MARCO LEGAL. PRINCIPALES NORMAS REGULADORAS DEL MERCADO SUCRO-ALCOHOLERO

Sumario: 1- L. 19.597 Regulación de la Producción Azucarera; 2- L. 25.113 Registro de los Contratos de Maquila para Caña de Azúcar; 3- Ley 24.822 Regulación de derechos arancelarios para determinadas importaciones provenientes del MERCOSUR; 4- Acuerdo “Cuota Moreno”; 5- Ley Nº 8573 IPAAT (Instituto de Promoción del Azúcar y Alcohol de Tucumán); 6- Regulaciones del Bioetanol.

1- 19597 Regulación de la Producción Azucarera. Esta ley es la principal reguladora del mercado azucarero nacional. A continuación se destacan sus aspectos fundamentales: Regula el Fondo Nacional Azucarero

Estos fondos previstos, sólo podrán invertirse para los siguientes destinos:

a) Subsidiar estudios e investigaciones para promover en coordinación con los organismos técnicos nacionales y provinciales oficiales y privados- la mejor tecnificación del cultivo, cosecha e industrialización de la caña de azúcar y la selección y experimentación de nuevas variedades y de otros cultivos que puedan ser integrados a la economía del productor azucarero.

b) Financiar los proyectos que se aprueben a los ingenios para su transformación agroindustrial, que incluirá la industrialización de los subproductos de la caña de azúcar en la provincia en que desarrollen sus actividades. Los créditos se otorgarán y formalizarán por el Banco Nacional de Desarrollo, con conocimiento de la autoridad de aplicación.

c) Financiar a los productores de caña de azúcar de pequeñas explotaciones para el mejoramiento de su producción y/o para la incorporación de nuevos cultivos.

d) Solventar obras públicas de infraestructura a realizar por las provincias en las zonas de influencia azucarera, en proporción al azúcar producido con la caña de cada una de ellas.

e) Atender los quebrantos producidos por las exportaciones de azúcar realizadas por organismos oficiales, los compromisos existentes del FONDO DE EMERGENCIA AZUCARERO y las compensaciones por la exportación de productos que contengan azúcar de origen nacional.

f) Solventar las erogaciones necesarias para dotar a la DIRECCION NACIONAL DE

AZUCAR de la estructura, personal y elementos para el cumplimiento del régimen legal azucarero. Los saldos sobrantes no invertidos al finalizar un ejercicio, pasarán al siguiente.

Producción e Industrialización Azucarera - Reglamenta el Registro de Productores Cañeros, que comprende a:

a) Los productores cañeros y b) las explotaciones.

- La autoridad de aplicación fijará cada año el cupo nacional de producción de azúcar, que constituirá la cantidad total que se podrá producir en la zafra siguiente, salvo la excepción prevista en el artículo "16 bis" (producción de azúcar exclusiva para el mercado externo).

2- L. 25.113 Registro de los Contratos de Maquila para Caña de Azúcar

“Establécese que habrá contrato de maquila o de depósito de maquila cuando el productor agropecuario se obligue a suministrar al procesador o industrial materia prima con el derecho de participar sobre el o los productos finales resultantes.”

Se destacan los puntos más importantes de la Ley 25.113:

- Art.4° — Los contratos establecerán sistemas y procedimientos de control del procesamiento del producto, que podrá ejercer el productor agropecuario contratante, que le permitan verificar las calidades y cantidades de lo pactado y lo entregado al finalizar el contrato, y asimismo las condiciones de procesamiento y rendimiento de la materia prima conforme pautas objetivas de manufacturación durante su realización.

- Art. 7° — Los contratos agroindustriales referidos en la presente ley deberán inscribirse a pedido de parte en los registros públicos que se crearen en la jurisdicción de cada provincia. Las provincias establecerán las disposiciones necesarias para los procedimientos y aseguramiento según la naturaleza u objeto de cada actividad asignándoseles las condiciones de autoridad de aplicación local.

3- Ley 24.822 Regulación de derechos arancelarios para determinadas importaciones provenientes del MERCOSUR.

Prohíbe la reducción de tarifas que inciden sobre la importación de azúcar proveniente de los demás países del MERCOSUR, en pos de proteger el mercado interno del azúcar frente a la asimetría con Brasil.

“Art. 1º- Los derechos con que se gravan las importaciones de mercaderías de cualquier origen y procedencia de las posiciones arancelarias que se detallan seguidamente en este artículo se aplicarán y no podrán ser reducidos, a las importaciones de esas mismas mercaderías provenientes de los miembros del Mercosur mientras subsista la asimetría provocada por el sistema sucroalcoholero del Brasil, que se manifiesta en la exigencia de utilizar alcohol carburante en los automotores, ya sea hidratado o anhidro en mezcla con naftas convencionales.”

4- Acuerdo “Cuota Moreno”: Así se denomina al acuerdo alcanzado entre el ex secretario de Comercio Interior de la Nación, Guillermo Moreno, y un sector de la Industria, para la venta, a muy bajo costo, de un 6% del total del azúcar producido en el país (el cupo exigido es de diez mil toneladas mensuales). Ese producto, que se comercializa generalmente bajo la marca “Dominó”, está destinado a abastecer las góndolas de los supermercados de Buenos Aires y la Capital Federal (no se consigue en el Interior del país).

5- Ley Nº 8573 IPAAT (Instituto de Promoción del Azúcar y Alcohol de Tucumán)

En respuesta a la grave crisis por la que atravesaba la actividad azucarera argentina, el Gobierno de Tucumán propició la Ley 8573 por la que se crea el Instituto de Promoción del Azúcar y Alcohol de Tucumán (IPAAT), que comenzó a funcionar en abril de 2013.

Los Objetivos de esta ley son:

Arbitrar medidas tendientes a proveer el abastecimiento del mercado interno nacional de azúcar y alcohol, en resguardo del derecho de los consumidores.

Estimular la producción de alcohol elaborado a partir de caña de azúcar.

Promover el desarrollo de la producción de bioetanol combustible elaborado a partir de caña de azúcar, conforme la Ley Provincial Nº 8054 y las Leyes Nacionales Nº 26093 y Nº 26334

Contribuir al desarrollo económico de la actividad sucroalcoholera y una producción ambientalmente sustentable.

Fomentar la exportación de los saldos de azúcar y alcohol no destinados al mercado interno. Establecer un sistema de garantías que asegure el cumplimiento de los compromisos de exportación y de la producción de alcohol.

Propiciar el fortalecimiento de los pequeños productores cañeros, característicos de la estructura productiva y social de Tucumán.

El Instituto de Promoción del Azúcar y Alcohol de Tucumán tiene por función estimar, al comienzo de cada zafra, la cantidad de la producción de azúcar y alcohol que debe destinarse al abastecimiento del mercado interno.

6- Regulaciones del Bioetanol

Ley Nº 26.093: Régimen de Regulación y Promoción para la Producción y Uso Sustentables de Biocombustibles en el territorio nacional.

Ley Nº 26.334: Régimen de Promoción de la Producción de Bioetanol con el objeto de impulsar la conformación de cadenas de valor entre los productores de caña de azúcar y los ingenios azucareros, y elaborar Bioetanol para satisfacer las necesidades de abastecimiento del país y generar excedentes para exportación.

Resolución Nº 44 de fecha 16 de septiembre de 2014 de la SECRETARIA DE ENERGIA: elevó al diez por ciento (10%), mínimo en volumen, el porcentaje de participación del Bioetanol en su mezcla con las naftas a comercializarse en el mercado interno a partir de diciembre de 2014, como así también determinó procedimientos de cálculo de precios específicos para el Bioetanol elaborado a partir de la utilización de

caña de azúcar y de maíz, en el entendimiento de que los costos de producción de los productos no son los mismos según el producto sea elaborado en base a una u otra materia prima.

Resolución 170/2014: establece el procedimiento para la determinación del precio de adquisición del Bioetanol a partir de la caña de azúcar, entre otros.

CAPITULO III - FUNCIONAMIENTO: PROYECTO DE INVERSION - CULTIVO DE CAÑA DE AZUCAR

Sumario: 1- Marco de referencia, 2- Inversión inicial, 3- Costos Fijos incurridos por periodo; 4- Ingresos Projectados

1.- Marco de referencia. El primer paso es definir el marco de referencia, el cual se compone de:

- 1) Elección del lugar donde se llevara a cabo el proyecto: Provincia de Tucumán, departamento Leales se trata de un terreno arrendado.
- 2) Comienzo de la ejecución del proyecto: la plantación puede realizarse en dos épocas del año: Plantación de Verano que corresponde a los meses de enero- febrero o Plantación de Invierno agosto-septiembre.
- 3) Plazo de duración del mismo: el proyecto tiene un plazo de ejecución que se proyecta a 10 años a contar desde la fecha de comienzo del mismo, ya que la caña de azúcar es un cultivo perenne que se multiplica en forma vegetativa.

Escala de Costos definida: Unidad económica 200 ha. Volumen de producción aproximado esperado: 60 Tn/ha. Categoría del productor ante el fisco: Responsable Inscripto

- 2) Estructura de trabajo: se considera que las operaciones de plantación, cultivo, fertilización, cosecha y transporte son tercerizadas a través de empresas de servicios.

2.- Inversión inicial

El paso siguiente será armar la INVERSION INICIAL a realizar para la concreción del proyecto.

El proceso productivo para un cañaveral que se renueva o implanta por primera vez comprende: preparación de suelo, plantación, brotación, manejo cultural y cosecha. Se determina entonces que la inversión inicial se compone de:

- 1) Preparación de suelo incluye servicio de rastra, cincelada, surcado y tapado: \$856.000
- 2) Plantación: incluye caña semilla, mano de obra, fertilizante base: \$1.140.000,00

TOTAL DE LA INVERSION INICIAL: \$1.996.000,00

ETAPA	ACTIVIDA DES	CANTIDAD	Precios unitarios 2015 (\$/ha)	TOTAL	Total (\$/ha)	Total Inv. Inicial 200ha
	Servicio de Rastra	4 pasadas	500	2.000,00	400	400.000,00
	Cincelada	2 pasadas	600	1.200,00	240	240.000,00
Preparación de Suelos						
	Surcado	60 surcos	9 (\$/Surco)	540	108	108.000,00
	Tapado	1 tapada	9 (\$/Surco)	540	108	108.000,00
Subtotal						856.000,00
Plantación						
	Caña semilla	12 Tn	200 (\$/Ha)	2.400,00	480	480.000,00
	Mano de Obra	60 surcos	0	2.400,00	480	480.000,00
	Fertilizante base	2 Kg/ha/surco		900	180	180.000,00
Subtotal						1.140.000,00
Total Inversión Inicial						1.996.000,00

El paso siguiente será determinar los Costos necesarios para la ejecución del Proyecto: (la temporada equivale a un año).

3.- Costos directos incurridos por período. Se considera: Unidad Económica: 200 ha .

Caña planta. Incluye: bajada de bordo, herbicida pre-emergente, servicios de aplicación, cuatro paquetes. Total \$2.025,00 anual por hectárea. Para el cálculo de los costos se considera un 20% caña planta y un 80% caña soca.

Cultivo Caña soca: se utilizan: cuatro paquetes, cincelada, fertilización, herbicidas post-emergente, aplicación de ellos \$3.841,00 por hectárea por periodo. Para el cálculo de los costos se considera un 20% caña planta y un 80% planta soca.

Cosecha y flete: Para la determinación de los costos operativos se considera un 75% cosecha mecanizada y 25% semimecanizada.

Costos Directos Anuales: para calcular el total de los costos por unidad económica por periodo, se ponderan los totales por hectáreas de la siguiente manera: 20% del costo para Caña Planta y 80% del

costo para Caña Soca, ya que se considera una renovación anual del 20% de la unidad económica al inicio del cuarto año, y se repite cada dos años.

COSTOS DIRECTOS DE CULTIVO					
ETAPA	ACTIVIDADES	CANTIDAD	Precios Unitarios (\$/ha)	TOTAL (\$/ha)	Total por periodo 200ha
Cultivo Caña Planta	Bajada de bordo		9 \$/surco	540	108.000,00
	Herbicida pre-emergente		285 \$ \$/ha	285	57.000,00
	Servicios de aplicación			120	24.000,00
	4 paquetes	2 pasadas	9 \$/surco	1.080,00	216.000,00
Subtotal				2.025,00	405.000,00
Cultivo Caña Soca	4 paquetes	1 pasada	9 \$/surco	540	108.000,00
	Cincelada	1 pasada	10 \$/surco	600	120.000,00
	4 paquetes	1 pasada	9 \$/surco	540	108.000,00
	Fertilización	3.5 Kg/ha/surco	6 \$/kg/surco	1.260,00	252.000,00
	Herbicida post-emergente	1 aplicación	61 \$/ha	61	12.200,00
	Servicio de aplicación fertilizante	1 aplicación	12 \$/surco	720	144.000,00
	Servicio de aplicación herbicida	1 aplicación	120 \$/ha	120	24.000,00
Subtotal				3.841,00	768.200,00
Total Costos por Período				5.866,00	1.173.200,00

COSTOS DIRECTOS DE COSECHA				
ETAPA	ACTIVIDADES	Precios Unitarios (\$/ha)	Ponderación (\$/ha)	Total por periodo 200ha
Cosecha y Flete	Mecanizada (75%)	7.200,00	5.400,00	1.080.000,00
	Semi-mecanizada (25%)	6.120,00	1.530,00	306.000,00
Subtotal Costos directos anuales		6.930,00	6.930,00	1.386.000,00

TOTAL COSTOS POR PERIODO	Precios Unitarios (\$/ha)	Total por periodo 200ha
		12.796,00

Referencias

- (1) Herbicida pre-emergente de atrazina+ 1lt 2,4D 285 \$/ha
- (2) Se utiliza 3,5 Kg/surco de urea a \$6 el Kg de urea
- (3) Herbicida post-emergente MSMA 1lt/ha 61 \$/ha
- (4) Cosecha \$80/Tn
Flete: Arranque del camión \$20/Tn.+ \$1/km/Tn hasta el ingenio
- (5) Cosecha: Carguío \$32 /Tn + 30 \$/surco hacha + flete
Flete: Arranque del camión \$20/Tn.+ \$1/km/Tn hasta el ingenio

Gastos de administración.

Se consideran los honorarios de un ingeniero agrónomo y de un contador, los cuales se anualizan.

Si bien todos los servicios se tercerizan, se considera el mantenimiento de un peón general para tareas varias, anualizando el sueldo básico según convenio y agregando el costo de las cargas sociales.

Se estimaron también el costo del gerenciamiento, que al tratarse de una pyme es el productor.

Costos impositivos.

Se tomaron los costos impositivos relacionados con la comercialización del azúcar: ingresos brutos Tucumán, con la alícuota reducida para la actividad agropecuaria al 1.8%, el impuesto a las ganancias de corresponder, el impuesto a los débitos y créditos bancarios, luego de restar la parte computable como crédito fiscal, la tasa municipal del 1.3%, un 0.9% de incidencia de impuestos indirectos y las retenciones de la EEOC 08% y IAPAT 05%. Con respecto a las tasas comunales no han sido incluidas a los efectos del análisis, pues le corresponden al propietario del inmueble.

GASTOS DE ADMINISTRACION E IMPOSITIVOS

CONCEPTO	DETALLE	VALORES ANUALES)
ADMINISTRACION	Costo de gerenciamiento Honorarios ingeniero agrónomo Honorarios contador	240.000,00
	Sueldo de 1 peón general s/conv.más cargas sociales	27.900,00
		55.800,00
		94.380,00
Toral gastos de administración		178.080,00
IMPOSITIVOS	Ingresos brutos (alícuota reducida)1,8% s/ingresos brutos	1,80%
	Ito. A las ganancias 35% s/ resultado neto	
	Ito. Municipales	
	Ito. Al débito/crédito bancario: $(0,6\%+0,6\% \times 66\%) \times 1,21 = 1,205\%$ s/ing.brutos con iva incluido	1,30%
	EEOC IAPAT	1,21%
	IMPUESTOS INDIRECTOS (incidencia estimada)	0,80%
	0,50%	
	0,90%	

Arriendo

El costo del arriendo se estimó en 12 bolsas de azúcar por ha., lo que representa 0.60 tn./ha.

1- Ingresos Proyectados

Como el objetivo del trabajo es analizar la rentabilidad de un productor de caña arrendando 200 has. y recibiendo azúcar como pago del contrato de maquila con un ingenio de Tucumán, se plantearon tres escenarios: el primero considera el precio promedio de venta del producto en el mercado interno en dólares de los últimos siete meses; en el segundo y tercero se toma el precio del azúcar si se importara de Brasil, sumando los costos de flete e importación, y sin los derechos de aduana para el segundo escenario, e incluyéndolos en el tercer escenario. Estos últimos escenarios buscan plantear el precio mínimo al que el productor debería vender su producto, de tal manera que a los consumidores les resulte indiferente comprar en el mercado interno o importar.

Escenario n° 1: se proyectan los ingresos tomando como precio del azúcar producido, un promedio ponderado de la participación que actualmente tiene la producción en el mercado: 80% se destina al mercado interno y 20% se exporta. Como precio de mercado interno se estableció el precio promedio de venta de los últimos siete meses, en dólares por tonelada, ponderando por el 80%.² A éste se sumó el precio obtenido por la estimación que hace el banco mundial sobre precios de commodities para azúcar crudo³, se convirtió por equivalencia a azúcar refinado, se transformó en toneladas y se ponderó por el

20% para exportación. A la porción del precio de exportación se le restaron los gastos estimados de exportación de 180 dólares por tonelada.

Escenario n° 2: se proyectan los ingresos tomando como precio del azúcar producido el precio obtenido según la estimación que hace el banco mundial sobre precios de commodities para azúcar crudo⁴, se convirtió por equivalencia a azúcar refinado y se transformó en toneladas. Este valor se ponderó por el 80% que se destina al mercado interno, sumándole los gastos de flete y de importación pero sin considerar los derechos aduaneros. Al 20% restante que se destina a exportación, se le restaron los gastos de exportación. Así se obtiene el precio al cual se proyectan los ingresos del segundo escenario.

Escenario n° 3: El mismo precio obtenido para el segundo escenario pero sumando los derechos aduaneros.

En relación a los rendimientos se consideraron las siguientes variables: 60 surcos por hectárea y un rendimiento de 1 tonelada de caña por surco, obteniéndose 60 toneladas de caña por hectárea. El rendimiento fabril en la obtención de azúcar es del 10% sobre el total de la caña producida.

Según la Ley de Maquila, la participación del Productor es del 58% y del Ingenio el 42%. De esta manera, el productor obtiene 3.480 Kg de azúcar por hectárea.

Producción de Caña por hectárea

1 ha = 60 surcos

1 surco = 1 Tn de caña

1 ha = 60 Tn de caña

Participación en la Producción de azúcar acorde a la Ley de Contratos de Maquila N° 25113

		Tn caña/ha	Rendimiento fabril	Tn Azúcar/ha
Ingenio	42%	25,20	10%	2,52
	100%	60,00		6,00

Rendimiento de la Producción

	Rendimiento	Tn azúcar /Ha
Caña Planta	85%	2,96
Tn de azúcar producidas por ha		3,48

² Carrizo Arquímedes, “Reflexiones sobre la actual crisis azucarera y una estimación de las transferencias de ingresos de Tucumán al resto del país”

³ <http://econ.worldbank.org>

⁴ <http://econ.worldbank.org>

Por último la estimación del rinde de cada tipo de caña según el año de cultivo que se considere, se multiplica por el precio promedio ponderado en dólares por tonelada conformando de esta manera los ingresos proyectados.

Los costos en pesos fueron transformados a dólar oficial y paralelo con la cotización del 31 de Agosto del 2015, resultando de \$9.30 y \$15.5, respectivamente.

CAPITULO IV - CRITERIOS DE ANÁLISIS DEL PROYECTO.

Sumario: 1- Determinación flujo neto de fondos.

Este capítulo tendrá por finalidad el desarrollo de los tres escenarios planteados en el capítulo anterior, a los efectos de evaluar con indicadores financieros la rentabilidad del sector. A su vez cada escenario fue planteado considerando la cotización del dólar oficial y del paralelo, poniendo de manifiesto la distorsión en las variables que lo conforman.

1.- Determinación flujo neto de fondos

Son los fondos generados por la explotación.

Para determinar los flujos netos de fondos, se consideran tanto los ingresos como egresos a valores corrientes en moneda dólar estadounidense a su cotización oficial y paralelo al 31 de agosto de 2015. De esta manera se trata de evitar el efecto de la inflación. El horizonte de planeamiento es de 10 años, período considerado como necesario para que el flujo acompañe el comportamiento del cultivo.

En cuanto a los gastos de estructura fue tomado un mínimo, acorde a la unidad económica considerada de 200 has. Respecto a los costos impositivos sólo se consideraron los que impactan directamente en la comercialización del producto azúcar: ingresos brutos local, impuesto a las ganancias después del traslado de quebrantos, el impuesto al débito y crédito que impacta sobre los ingresos bancarizados, la tasa municipal y las retenciones de la EEOC y el IAPAT.

El arriendo estimado es de doce bolsas de azúcar de cincuenta kilos por ha., lo que equivale a 0,60 toneladas por ha.

La inversión inicial fue realizada con fondos propios del productor, por lo que no cuenta con ningún tipo de financiamiento.

No se considera valor de recupero, pues luego de 10 años se debe renovar el 100% del cañaveral.

Los gastos de administración se distribuyen entre gastos de gerenciamiento del propio productor, honorarios de un ingeniero agrónomo, un contador y un peón general para tareas varias de mantenimiento.

Las labores y tareas de siembra y cosecha fueron tercerizadas, por lo que no se cuenta con maquinaria propia que deba amortizarse.

En los anexos se exponen los cuadros de flujos proyectados de los tres escenarios: el anexo I y IV refleja el escenario n° 1, donde los ingresos fueron proyectados considerando el precio promedio del mercado interno en valor de dólar oficial (anexo I) y dólar paralelo (anexo IV). El anexo II y V refleja el escenario n° 2, donde los ingresos fueron proyectados considerando el precio promedio según la estimación del Banco Mundial sin derechos aduaneros, en valor de dólar oficial (anexo II) y dólar paralelo (anexo V). El anexo III y VI refleja el escenario n° 3, donde los ingresos fueron proyectados considerando el precio promedio según la estimación del Banco Mundial con derechos aduaneros, en valor de dólar oficial (anexo III) y dólar paralelo (anexo VI).

CONCLUSIÓN

Como puede apreciarse en el contexto actual reflejado en el escenario n° 1, la situación del productor es crítica dado el bajo precio del producto en el mercado interno. Se da una sobreoferta, ya que exportar significa soportar mayores pérdidas resultado de un precio muy bajo del azúcar crudo, y lleva al productor a vender la cuota destinada a la exportación en el mercado interno a bajos precios. Por otra parte los elevados costos de producción alentados por el atraso cambiario, impiden obtener ingresos suficientes para cubrir los costos, generando sucesivas pérdidas anuales, y así el VAN es extremadamente negativo.

Ahora bien si el Estado modifica el tipo de cambio, elevándolo, se observa un VAN positivo, dada la disminución de los costos de producción y la TIR registra un valor del 25,35% anual.

Por último, el precio mínimo al cual debería vender el productor es el precio que pagaría los consumidores al importar azúcar. Pero si esto no viene acompañado de una modificación del tipo de cambio puede seguir el quebranto como se observa en los resultados del escenario n° 2. Y si el precio se ve incrementado aún más (como ocurre en el escenario n° 3 donde se suman los derechos aduaneros), la rentabilidad del sector puede tener un cambio importante aun manteniendo el tipo de cambio atrasado. Pero el precio no puede subir aleatoriamente porque su composición es muy compleja y depende de muchas variables sectoriales, nacionales y mundiales. Por lo tanto deben consensuarse medidas tendientes a lograr el equilibrio entre productores, industria y consumidores y en esto el Estado debe participar en forma activa, como ocurre en los otros países productores de azúcar.

INDICE BIBLIOGRAFICO

a) Índice General:

Lannes, F y Pucci, C. "La agroindustria azucarera y su influencia en el Producto Bruto Interno de Tucumán". 2007

Economía de los cultivos industriales: algodón, caña de azúcar, maní, tabaco, te y yerba mate". Diciembre de 2008. INTA. Editor: Bongiovanni, R.

Bliss, Horacio W., "Evolución económica del Tucumán", Instituto Tucumano de Cultura Hispana, Facultad de Filosofía y Letras, U.N.T. 1968.

Cerro, E y Cerro J. "Azúcar en MERCOSUR: una visión desde Argentina", en XIV International Economic History Congress, Helsinki, 2006.

MIRANDA, Juan Jose, Gestión de Proyectos, 4° Edición

a) Especial

MANUAL DEL CAÑERO Editores Eduardo R. Romero Patricia A. Digonzelli Jorge Scandalariis

Reporte Agroindustrial, Boletín N° 107, Sección Sensores y Remotos y S.I.G EEAOC "Área cosecharle y producción de la caña de azúcar y azúcar para la zafra 2015 en Tucumán"

Reporte Agroindustrial, Boletín N° 103, Sección Economía y Estadísticas, "Estadísticas y Márgenes de Cultivos Tucumanos"

b) Otras publicaciones

Ley 25.113 del 08/07/99: Ley de Contratos de Maquila

Ley 26.093: Régimen de Regulación y Promoción para la Producción y Uso Sustentables de Biocombustibles

Ley 26.334: Régimen de Promoción de la Producción de Bioetanol

Ley 8.573: Creación del Instituto de Promoción de Azúcar y Alcohol de Tucumán

c) Páginas de Internet Consultadas:

www.eaac.org.ar; www.inta.gob.ar; www.centroazucarero.com.ar; www.camaradealcoholes.org.ar;
www.producciontucuman.gob.ar

2. MEZCLAS DE DISTRIBUCIONES Y VOLATILIDAD

Juan Carlos Abril, María de las Mercedes Abril, Carlos Ismael Martínez – Facultad de Ciencias Económicas – UNT - Argentina

Mediante métodos Monte Carlo se generan series de tiempo con las siguientes características: a) series cuyas distribuciones son mezclas de dos distribuciones normales con varianzas diferentes, b) series que satisfacen un modelo de volatilidad, c) series que satisfacen un modelo autorregresivo de primer orden (AR(1)) pero con errores contaminados que se distribuyen como las mezclas dadas en a) y d) series cuyas distribuciones son mezclas como las dadas en a) pero con heterocedasticidad condicional. Se estudian las semejanzas y diferencias entre estas series de tiempo. Del análisis se observa que en situaciones prácticas puede, en algunos casos, resultar difícil identificar el verdadero proceso generador de las series. Efectivamente, los procesos que surgen de mezclas de distribuciones tienen muchas características similares a los procesos que satisfacen el esquema de volatilidad. El análisis es realizado por un lado mediante las consideraciones teóricas correspondientes, y por otro lado mediante el uso intensivo de las herramientas habituales en el proceso de identificación de las series de tiempo: esto es, los gráficos de las series, los histogramas, las distribuciones muestrales correspondientes, los correlogramas y los correlogramas parciales.

3. LOS CAMINOS DE HIERRO DEL NORTE ARGENTINO. EL FERROCARRIL CENTRAL NORTE ARGENTINO DURANTE LA DÉCADA DE 1920. UN ANÁLISIS DE SERIES DE TIEMPO PARA LAS CARGAS DESPACHADAS

María de las Mercedes Abril, María Beatriz Blanco - Facultad de Ciencias Económicas – UNT - Argentina

RESUMEN

Nuestro objetivo será realizar un análisis de las cargas transportadas, en especial las despachadas a través del Ferrocarril Central Norte Argentino para la década de 1920, a partir de cifras obtenidas de las Memorias Ministerio de Obras Públicas de la Nación.

Analizaremos esta cuestión desde dos niveles diferentes. Por un lado, utilizaremos técnicas clásicas del análisis de las series de tiempo para estudiar cómo se organizaba lo que este ferrocarril transportaba para la línea tomada en su conjunto. Por otro, estudiaremos las cargas despechadas por las estaciones de Tucumán y la situación de la provincia durante la década bajo estudio.

1. Llega el ferrocarril al norte argentino

La llegada de las vías férreas fue obra del Estado, el cual no dudó en emprender el tendido de la misma hacia el norte del país aunque no representase un negocio lucrativo.

Entre 1880 y 1890 se fueron agregando sin interrupción nuevas obras al punto tal que, la mayoría de las capitales de provincia y ciudades importantes, sufrieron un cambio en su ritmo de vida con la llegada de los rieles.

Pero la situación de esta línea cambió cuando la política de venta de las líneas estatales, emprendida por la administración del presidente Juárez Celman lo redujo a sólo 216 kilómetros.

Con relación a una de las principales producciones del Norte de nuestro país, esto es, la caña de azúcar, el Central Norte no tuvo la eficiencia que se había esperado para el transporte de la misma, ya que su trazado seguía la antigua ruta comercial. Este inconveniente pudo solucionarse para la mayoría de los ingenios con la construcción de un ferrocarril provincial a fines de la década de 1880 que tenía un recorrido paralelo al del Central Norte pero por el oeste. Además, otra línea férrea llegó a la provincia a comienzos de la década de 1890. Se trataba del Ferrocarril Buenos Aires y Rosario, el cual era de trocha ancha. Antes que finalizara el siglo XIX en la provincia de Tucumán circulaban cuatro líneas férreas, tres de trocha angosta y una de trocha ancha. Tres de estas compañías eran privadas, de capitales británicos, y solo una del Estado argentino. Entre todas ellas competían por el preciado negocio del azúcar.

2. El Central Norte continúa expandiéndose

La situación del Central Norte cambió cuando el Gobierno compró el Ferrocarril de San Cristóbal, en la provincia de Santa Fe, a Tucumán con una extensión de 635 kilómetros.

Para finales del siglo XIX el Central Norte tenía 1.049 kilómetros de longitud y estaba organizado en dos secciones. Este fue el puntapié inicial del posterior desarrollo de la red del Estado que se llevó a cabo durante las primeras décadas del nuevo siglo. A partir de entonces, el Central Norte extendió sus rieles a nuevas regiones.

Sin embargo, para 1914 la expansión de las líneas del Estado detuvo su ímpetu por falta del tan necesario financiamiento externo. Pero al iniciarse la década de 1920 se inició un nuevo período en la vida de estas líneas férreas.

Al gobierno del presidente Irigoyen, le quedaba aún un tercio de su mandato. Entre las preocupaciones del momento, el profundo desequilibrio económico regional era una de ellas. A fin de remediar estas cuestiones, el gobierno se propuso en materia ferroviaria llevar adelante dos proyectos importantes; la finalización de las obras interrumpidas por la guerra y las conexiones fronterizas en el norte.

Algunas de las líneas que se construyeron con este objetivo en mente tardaron más tiempo del necesario en completarse y otras definitivamente se paralizaron.

Pero a pesar de las dificultades de orden financiera para 1930, las líneas del Estado habían alcanzado 8.979 kilómetros de extensión. Más de dos mil kilómetros nuevos de vías férreas se terminaron sumaron a las ya existentes.

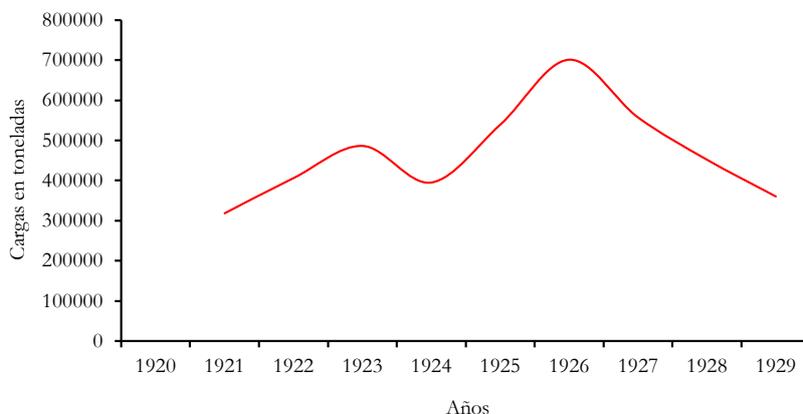
3. La industria azucarera en la provincia de Tucumán. Situación general y conflictos registrados durante la década de 1920

A comienzos de la década de 1920 el contexto económico era muy diferente al que se había vivido en períodos anteriores debido en gran parte a la finalización de la Primera Guerra Mundial. La provincia Tucumán no resultó ajena a la situación que se vivía en el resto del país.

Uno de los cargos que se le atribuía a la industria azucarera era su existencia artificial, debida a una pretendida protección fiscal, cosa que no era cierta ya que el impuesto a la importación era sumamente menor al que regía en otros países dedicados a este cultivo.

Por otro lado, como consecuencia del aumento en la productividad, se ingresó en una fase de sobreproducción que terminó afectando la rentabilidad global. Esta situación se agudizó hacia 1925, cuando la producción excedió significativamente la capacidad de consumo interno. Esto se pone en evidencia en el siguiente gráfico:

Gráfico 1: Cargas despachadas por año (expresadas en toneladas) para las estaciones del Ferrocarril Central Norte Argentino que atravesaban la provincia de Tucumán durante la década de 1920



Fuente: Elaboración propia.

4. La huelga cañera de 1927 y los laudos presidenciales

Las asambleas seccionales de la Federación Agraria Argentina (o FAA según sus siglas), cuestionaron las liquidaciones correspondientes al año 1926 y reclamaron un precio mínimo para el año 1927.

Estas malas liquidaciones y el atraso en los pagos pusieron a los productores en una situación económica extrema y los llevaron a adoptar durísimas medidas de fuerza.

Frente a la complicidad de las fuerzas policiales, encargadas de garantizar el orden, el Centro Azucarero decidió suspender la zafra. Además, la policía solicitó a las diversas líneas férreas la cancelación de los servicios transportadores de caña, por lo que se suspendió definitivamente la molienda en la provincia, cuestión que claramente se evidencia en el Gráfico 1 anteriormente presentado en donde se observa efectivamente la abrupta caída en la carga transportada.

Sin embargo, una idea era clara. El conflicto no podía extenderse indefinidamente en el tiempo. Con este pensamiento en mente luego de una ardua lucha los cañeros aceptaron un arbitraje presidencial con la condición de que el fallo debía ser inapelable. Los requisitos para este arbitraje fueron aceptados por industriales y cañeros, es decir ambas parte en conflicto, pero estos últimos resolvieron continuar con la huelga hasta conocer las consecuencias de esta medida.

Los laudos presidenciales que dieron fin a esta lucha representaron un triunfo para la causa cañera. A través de ellos, el sector logró institucionalizar sus principales reivindicaciones. Se instaló la defensa de la pequeña y mediana propiedad y sus efectos beneficiosos en el sector agrario. Se generó un nuevo esquema de funcionamiento de la actividad azucarera fundado en la negociación a diferencia de lo acontecido en períodos anteriores y que iba a dominar las décadas subsiguientes.

5. Análisis estadístico de las cargas transportadas por esta línea férrea durante la década del '20

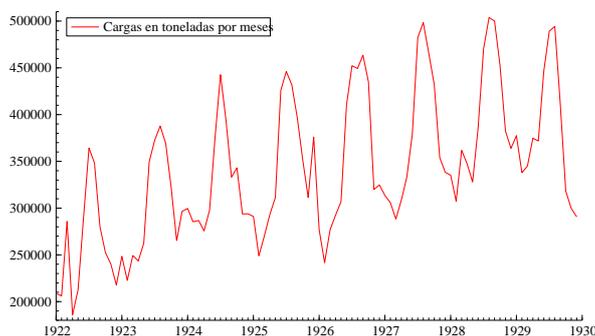
Las variaciones mensuales del tráfico de cargas para cualquier línea férrea son por lo general un buen objeto de un estudio, ya que indican de la presencia de ciertos fenómenos, como ser la estacionalidad, relacionada al transporte de determinadas cargas como ser aquellas relacionadas con actividades agrícolas.

El Central Norte Argentino tuvo un rol fundamental en la expansión económica de la región como un todo y dentro de ella de nuestra provincia. Su importancia fue determinante para consolidar su integración con los puertos del litoral y de Buenos Aires. Este hecho se pone en evidencia cuando

observamos que el porcentaje que representa la carga transportada sobre el ingreso total es de un 77% en promedio para la década en consideración.

Es necesario destacar que el principal transporte de esta línea, constituido por caña de azúcar y sus derivados, hacía que en la gran mayoría de las situaciones los máximos se presenten hacia mitad de año, es decir, por lo general, en los meses de julio y agosto, los meses que por lo general son de zafra. Esto nos da un indicio de la existencia de un componente estacional que se observa con suma claridad en el siguiente gráfico.

Gráfico 2: Total de carga transportada por mes (expresadas en toneladas)
por el Ferrocarril Central Norte Argentino durante la década de 1920.

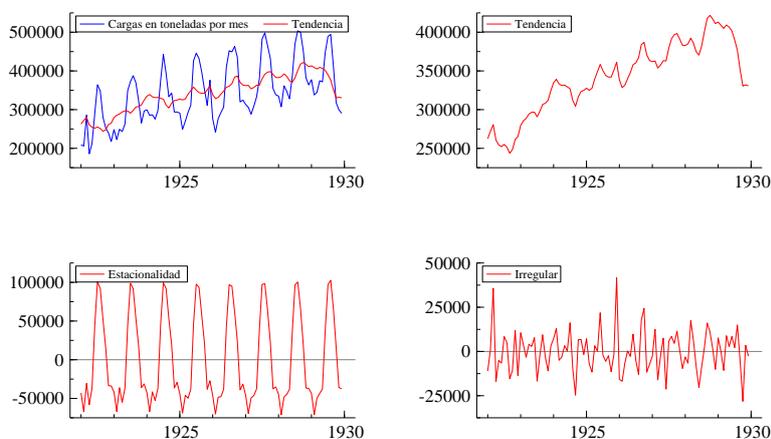


Fuente: Elaboración propia.

La idea básica del enfoque que utilizamos es que la información disponible puede ser analizada por medio de un modelo similar a una regresión lineal, en donde las variables explicativas son funciones del tiempo pero con coeficientes que también cambian con el transcurso del tiempo.

Nos encontraremos con dos ecuaciones, cuando tratemos con un modelo de este tipo; una correspondiente a aquellos elementos no observables pero estimables y otra que plantea una relación lineal entre esos elementos y el conjunto de información bajo estudio. A su vez, podremos observar efectivamente cada componente que hace a la serie tal cual lo muestra el siguiente gráfico.

Gráfico 3: Descomposición por medio de un modelo de espacio de estado de la carga total transportada por mes (expresadas en toneladas) por el Ferrocarril Central Norte Argentino durante la década de 1920.



Fuente: Elaboración propia.

En este caso podemos observar cómo se descomponen las cargas transportadas por mes en una serie de elementos como ser la tendencia, la estacionalidad y un componente irregular que no son observables a simple vista, pero que estimarse y estudiarse de forma separada. La tendencia, es claramente ascendente, y es un indicador de una posible sobreproducción. La misma experimenta un marcado descenso a partir de 1926 y se corresponde a una crisis de la sobreproducción que ya fue mencionada y que se encuentra desarrollada con todo detalle para el caso de la provincia de Tucumán.

6. Consideraciones finales

La calidad y capacidad del sistema de transporte condicionan la competitividad y alteran las ventajas comparativas desde el punto de vista territorial, ya que tienen un carácter estratégico como factor condicionante del desarrollo económico.

Como la mayoría de las líneas construidas en nuestro territorio, las líneas férreas estatales, como la que hemos analizado, fueron más el resultado de una demanda previa que el generador de una demanda nueva.

El Central Norte Argentino ciertamente tuvo un rol fundamental en la expansión económica de la región como un todo y dentro de ella de nuestra provincia.

Sin embargo, en el caso específico de Tucumán, el Central Norte Argentino presentó ciertas debilidades, ya que su orientación seguía la antigua ruta comercial y lo alejaba de un número importante de ingenios. Fueron otras líneas, de capitales privados, las que terminaron supliendo esta carencia.

El período de tiempo que estamos considerando fue una época de conflictos para la provincia de Tucumán con relación a su principal producción. La profundidad de la crisis azucarera, consecuencia de la sobreproducción que claramente se puede ver cuando presentamos las cifras referidas al transporte de carga de esta línea, alteró el comportamiento del sector cañero.

Como ya lo hemos expresado, los laudos presidenciales que dieron fin a la crisis surgida por la sobreproducción representaron un triunfo para la causa cañera. A través de ellos. Se generó un nuevo esquema de funcionamiento de la actividad azucarera fundado en la negociación.

7. Bibliografía

- Boletín de Obras Públicas e Industria. Ministerio de Obras Públicas de la Nación. Junio de 1922 y Marzo a Mayo de 1928.
- Bravo, María Celia (2008). Agrarismo y Conflicto Social en Tucumán en la década del '20. En Anuario del Centro de Estudios Históricos "Prof. Carlos S. A. Segreti". Año 8, N° 8.
- Campi, Daniel; Bravo, María Celia (1999): La agroindustria azucarera argentina, resumen historiográfico y fuentes. América Latina en la Historia Económica. Vol. 6, N° 11 (Enero – Junio).
- Centro Azucarero Argentino. Estadística Azucarera (1941). Número 3.
- Diario "EL ORDEN" de la provincia de Tucumán. Agosto de 1896, Mayo de 1927 y siguientes.
- Estadísticas de los Ferrocarriles en Explotación. (Ejercicio 1936 - 1937). (1942). Tomo XLV, Ministerio de Obras Públicas de la Nación. Talleres Gráficos del Ministerio de Obras Públicas: Buenos Aires.
- Industria Azucarera (1927). Número 407.
- López, Mario Justo. (1982). La Empresa política de la Generación de 1880. Editorial Belgrano. Buenos Aires
- López, Mario Justo; Waddell, Jorge E. (2007). Nueva Historia del Ferrocarril en la Argentina. 150 Años de Políticas Ferroviarias, Lumiere, Buenos Aires.
- Malizia, Sebastián; García Moritán, Matilde; Brown, Alejandro (2014). La ruta del azúcar, 200 años promoviendo el desarrollo regional. Ediciones del Subtrópico. Yerba Buena. Tucumán.
- Memoria del Ministerio de Obras Públicas (1898) y (1° Semestre de 1899).
- Ministerio de Obras Públicas de la Nación. (1920 y siguientes). Memorias de los Ferrocarriles en Explotación. Tomo XIX. Imprenta Guillermo Krieger: Buenos Aires.

- Pretto, Raúl. (1926). Ferrocarriles del Estado. Formación y Desarrollo de la Red. Talleres gráficos del Ministerio de Obras Públicas. Buenos Aires.
- Regalsky, Andrés y Salerno, Elena. (2006). En los comienzos del Estado empresario: la inversión pública en ferrocarriles y obras sanitarias entre 1900 y 1928. En Anuario del Centros de Estudios Históricos "Profesor Carlos S. A. Segreti", Córdoba, N° 5, Año 5.
- Salerno, Elena, (2007). La evolución y los problemas de los ferrocarriles del Estado durante la primera mitad del siglo XX. En López, Mario J.- Waddell, Jorge E. (Compiladores). Nueva Historia del Ferrocarril en la Argentina. 150 Años de Política Ferroviaria. Lumiere. Buenos Aires.
- Sánchez Román, José Antonio. (2005). La dulce crisis: Estado, empresarios e industria azucarera en Tucumán-Argentina (1853-1914). Diputación de Sevilla. Universidad de Sevilla. Consejo Superior de Investigaciones Científicas Escuela de Estudios Hispano-Americano.
- Schickendantz, Emilio; Rebuelto, Emilio. (1994). Los Ferrocarriles en la Argentina. (1857-1910). Fundación Museo Ferroviario. Buenos Aires.
- Soares, Ernesto E. (1937). Ferrocarriles Argentinos. Sus Orígenes, Antecedentes Legales, Leyes que los Rigen y Reseñas Estadísticas. Compañía Impresora Argentina, S.A. Buenos Aires.
- Tercer Censo Nacional (1914). Volumen III. Población.

4. CONTRATOS DE FRANQUICIAS UNA MIRADA FINANCIERA

Alberto Sfer - Facultad de Ciencias Económicas – UNT - Argentina

En un mundo globalizado y comunicado a través de diferentes alternativas disponibles para la obtención de información y datos, se observa que una de las prácticas comerciales más difundidas en la actualidad utiliza el sistema de franquicias para el desarrollo de negocios. El franchising es un moderno sistema de negocios utilizado a nivel mundial, que le permite a una empresa, (franquiciante) crecer con capital de terceros, posicionar su marca, generar una rápida economía de escala y percibir mayores ingresos económicos. Por su parte el franquiciado aprovecha la experiencia y conocimiento del franquiciante quien le otorgará un lugar de privilegio en un mercado competitivo, con el respaldo de un negocio probado, y/o marca reconocida, un producto y/o servicio aceptado y un saber hacer diferencial. Tiene tanta difusión que en cualquier emprendimiento comercial reciente (centro comercial, shopping center, etc.) se puede localizar desarrollos que utilizan esta modalidad. En virtud de la difusión que alcanzó este tipo de metodología, se pretende a través de este trabajo y utilizando las herramientas que proporciona la matemática financiera, explorar el mundo de las franquicias y evaluar con un enfoque financiero la conveniencia o no del emprendimiento comercial bajo esta modalidad, considerando fundamentalmente el punto de vista del franquiciado, es decir del que emprende el negocio amparado en la experiencia del franquiciante. A partir de una simulación de un modelo de franquicia desarrollada en las condiciones actuales de Argentina y en particular en Tucumán, se determinará la Tasa Interna de Retorno del modelo y el Valor Actual Neto, y se procederá a su evaluación para concluir sobre la conveniencia o no del modelo planteado. Asimismo se efectuarán algunas sugerencias, observaciones y cambios que podrían plantearse para reformar el modelo y obtener mejores resultados.

INTRODUCCIÓN

En un mundo globalizado y comunicado a través de diferentes alternativas disponibles para la obtención de información y datos, se observa que una de las prácticas comerciales más difundidas en la actualidad utiliza el sistema de franquicias para el desarrollo de negocios.

El franchising es un moderno sistema de negocios utilizado a nivel mundial, que le permite a una empresa, (franquiciante) crecer con capital de terceros, posicionar su marca, generar una rápida economía de escala y percibir mayores ingresos económicos

Por su parte el franquiciado aprovecha la experiencia y conocimiento del franquiciante quien le otorgará un lugar de privilegio en un mercado competitivo, con el respaldo de un negocio probado, y/o marca reconocida, un producto y/o servicio aceptado y un saber hacer diferencial. 2

Tiene tanta difusión que en cualquier emprendimiento comercial reciente (centro comercial, shopping center, etc.) se puede localizar desarrollos que utilizan esta modalidad.

En virtud de la difusión que alcanzó este tipo de metodología, se pretende a través de este trabajo y utilizando las herramientas que proporciona la matemática financiera, explorar el mundo de las franquicias y evaluar con un enfoque financiero la conveniencia o no del emprendimiento comercial bajo esta modalidad, considerando fundamentalmente el punto de vista del franquiciado, es decir del que emprende el negocio amparado en la experiencia del franquiciante.

A partir de una simulación de un modelo de franquicia desarrollada en las condiciones actuales de Argentina y en particular en Tucumán, se determinará la Tasa Interna de Retorno del modelo y el Valor Actual Neto, y se procederá a su evaluación para concluir sobre la conveniencia o no del modelo planteado.

Asimismo se efectuarán algunas sugerencias, observaciones y cambios que podrían plantearse para reformar el modelo y obtener mejores resultados.

DEFINICIÓN – CARACTERÍSTICAS –GENERALIDADES

Habrá contrato de franquicia cuando dos partes el Franquiciante y el Franquiciado acuerdan la firma de un contrato por el cual el primero de ellos, se compromete a conceder al segundo el derecho a desarrollar un emprendimiento comercial siguiendo determinadas condiciones y pautas y considerando la experiencia que necesita aplicar para el buen desarrollo del negocio a cambio del compromiso del franquiciado de abonar una cuota (fee) por su traducción del inglés, y en algunos casos una anualidad o retorno sobre los ingresos o las ventas o cualquier otra modalidad que se contratare.

Donald Boroian, en su libro “Ventajas de las franquicias”, dice: “la franquicia con formato de negocio, es un método de expansión comercial mediante el cual un dueño o gerente de empresa autoriza a otra persona a comercializar productos o servicios bajo su nombre y marca registrada y por el cual el franquiciante se compromete a dar:

- Asistencia técnica y contable.
- La transmisión de un Know How.

El franquiciado, a su vez, se compromete a pagar los costos de puesta en marcha del negocio; además de pagar un canon y a veces una regalía sobre ventas”.

A través del gráfico siguiente se ilustra cómo funciona el Contrato de Franquicias



² CATALOGO ARGENTINO DE MARCAS Y FRANQUICIAS 2015/2016 – *Invierta en franquicias*, pág 14

Cabe señalar que el Código Civil en su reciente modificación ha legislado sobre los contratos de franquicia en el Libro Tercero, Título IV, en sus artículos 1512 al 1524, estableciendo fundamentalmente que:

ARTICULO 1512.- Concepto. “Hay franquicia comercial cuando una parte, denominada franquiciante, otorga a otra, llamada franquiciado, el derecho a utilizar un sistema probado, destinado a comercializar determinados bienes o servicios bajo el nombre comercial, emblema o la marca del franquiciante, quien provee un conjunto de conocimientos técnicos y la prestación continua de asistencia técnica o comercial, contra una prestación directa o indirecta del franquiciado.

El franquiciante debe ser titular exclusivo del conjunto de los derechos intelectuales, marcas, patentes, nombres comerciales, derechos de autor y demás comprendidos en el sistema bajo franquicia; o, en su caso, tener derecho a su utilización y transmisión al franquiciado en los términos del contrato.

El franquiciante no puede tener participación accionaria de control directo o indirecto en el negocio del franquiciado.”

ARTICULO 1513.- Definiciones. A los fines de la interpretación del contrato se entiende que:

a) franquicia mayorista es aquella en virtud de la cual el franquiciante otorga a una persona física o jurídica un territorio o ámbito de actuación Nacional o regional o provincial con derecho de nombrar subfranquiados, el uso de sus marcas y sistema de franquicias bajo contraprestaciones específicas;

b) franquicia de desarrollo es aquella en virtud de la cual el franquiciante otorga a un franquiciado denominado desarrollador el derecho a abrir múltiples negocios franquiciados bajo el sistema, método y marca del franquiciante en una región o en el país durante un término prolongado no menor a cinco años, y en el que todos los locales o negocios que se abren dependen o están controlados, en caso de que se constituyan como sociedades, por el desarrollador, sin que éste tenga el derecho de ceder su posición como tal o subfranquiciar, sin el consentimiento del franquiciante;

c) sistema de negocios: es el conjunto de conocimientos prácticos y la experiencia acumulada por el franquiciante, no patentado, que ha sido debidamente probado, secreto, sustancial y transmisible. Es secreto cuando en su conjunto o la configuración de sus componentes no es generalmente conocida o fácilmente accesible. Es sustancial cuando la información que contiene es relevante para la venta o prestación de servicios y permite al franquiciado prestar sus servicios o vender los productos conforme con el sistema de negocios. Es transmisible cuando su descripción es suficiente para permitir al franquiciado desarrollar su negocio de conformidad a las pautas creadas o desarrolladas por el franquiciante.

ARTICULO 1514.- Obligaciones del franquiciante. Son obligaciones del franquiciante:

a) proporcionar, con antelación a la firma del contrato, información económica y financiera sobre la evolución de dos años de unidades similares a la ofrecida en franquicia, que hayan operado un tiempo suficiente, en el país o en el extranjero;

b) comunicar al franquiciado el conjunto de conocimientos técnicos, aun cuando no estén patentados, derivados de la experiencia del franquiciante y comprobados por éste como aptos para producir los efectos del sistema franquiciado;

c) entregar al franquiciado un manual de operaciones con las especificaciones útiles para desarrollar la actividad prevista en el contrato;

d) proveer asistencia técnica para la mejor operatividad de la franquicia durante la vigencia del contrato;

e) si la franquicia comprende la provisión de bienes o servicios a cargo del franquiciante o de terceros designados por él, asegurar esa provisión en cantidades adecuadas y a precios razonables, según usos y costumbres comerciales locales o internacionales;

f) defender y proteger el uso por el franquiciado, en las condiciones del contrato, de los derechos referidos en el artículo 1512, sin perjuicio de que:

i) en las franquicias internacionales esa defensa está contractualmente a cargo del franquiciado, a cuyo efecto debe ser especialmente apoderado sin perjuicio de la obligación del franquiciante de poner a disposición del franquiciado, en tiempo propio, la documentación y demás elementos necesarios para ese cometido;

ii) en cualquier caso, el franquiciado está facultado para intervenir como interesado coadyuvante, en defensa de tales derechos, en las instancias administrativas o judiciales correspondientes, por las vías admitidas por la ley procesal, y en la medida que ésta lo permita.

ARTICULO 1515.- Obligaciones del franquiciado. Son obligaciones mínimas del franquiciado:

- a) desarrollar efectivamente la actividad comprendida en la franquicia, cumplir las especificaciones del manual de operaciones y las que el franquiciante le comunique en cumplimiento de su deber de asistencia técnica;
- b) proporcionar las informaciones que razonablemente requiera el franquiciante para el conocimiento del desarrollo de la actividad y facilitar las inspecciones que se hayan pactado o que sean adecuadas al objeto de la franquicia;
- c) abstenerse de actos que puedan poner en riesgo la identificación o el prestigio del sistema de franquicia que integra o de los derechos mencionados en el artículo 1512, segundo párrafo, y cooperar, en su caso, en la protección de esos derechos;
- d) mantener la confidencialidad de la información reservada que integra el conjunto de conocimientos técnicos transmitidos y asegurar esa confidencialidad respecto de las personas, dependientes o no, a las que deban comunicarse para el desarrollo de las actividades. Esta obligación subsiste después de la expiración del contrato;
- e) cumplir con las contraprestaciones comprometidas, entre las que pueden pactarse contribuciones para el desarrollo del mercado o de las tecnologías vinculadas a la franquicia.³

Además de las obligaciones establecidas por la norma legal, podrá agregarse las siguientes:

Del franquiciante:

- Otorgarle al franquiciado exclusividad territorial o zonal.
- Otorgarle al franquiciado licencias para la utilización de nombres, marcas, emblemas, etc.
- Proporcionarle especificaciones de relaciones con terceros, clientes publicidad, promoción, diseño y equipamiento del local o locales, pautas contables, cursos de capacitación del personal, seguro de los bienes, atención al público.
- Limitar o vetar la elección de los locales.
- Actos de fiscalización o control del cumplimiento de las condiciones pactadas en el contrato de franquicia.
- Establecer condiciones para la revocación o extinción del contrato y sus causales.

Del franquiciado:

- Satisfacer los aportes porcentuales oportunamente convenidos para las campañas publicitarias.
- Dar intervención al franquiciante en la elección del local o locales donde se va a establecer la franquicia.
- Aportes para la elección y puesta en marcha del local.
- Ajustar el sistema informático y contable a los requerimientos del franquiciante.
- Mantener el esquema de atención al público.
- Abstenerse de seguir utilizando el nombre y la marca una vez concluida la relación contractual.

CLASIFICACION DE LOS CONTRATOS DE FRANQUICIAS

Independiente de la norma legal, los contratos de franquicias pueden ser clasificados en base a otros parámetros con un criterio absolutamente práctico lo que lleva a considerar las siguientes clasificaciones:

Distribución de productos

Este tipo de franquicias se utiliza cuando las empresas carecen de un adecuado canal de distribución para sus productos apelando entonces a este sistema para lograr su cometido de expansión

³ www.infoleg.gob.ar

sin incurrir en altos costos de estructuras. Ejemplos de estos tipos de formatos son las concesionarias de automóviles, las distribuidoras de bebidas, etc

Formato de negocio

Es el sistema de franquicias más conocido y difundido en la actualidad, en la que el franquiciante otorga el derecho a explotar una determinada marca o conjunto de productos, estableciendo las pautas, el cómo, capacitando al franquiciado y recibiendo a cambio una tasa de retorno.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LOS CONTRATOS DE FRANQUICIAS

Ventajas

El desarrollo de estos negocios, con mucha vigencia en la actualidad, determina que las ventajas son múltiples y pueden describirse para ambos participantes del contrato.

Para el lado del franquiciante, obtiene una potenciación de sus negocios estableciendo un desarrollo para sus marcas y productos a cambio del apoyo y la transmisión de la experiencia acumulada.

Consigue también canales de distribución adecuados para sus productos, lo cual genera un incremento de escala en la producción / o ventas, según se trate y por consiguiente en los resultados a obtener.

Evita comprometer el crecimiento del negocio sujeto al crecimiento de costos fijos y a los incrementos de estructuras.

Puede también asegurarse a través del seguimiento y control de sus productos, un determinado estándar de calidad y/o servicios prestados a los clientes.

El franquiciante aporta su conocimiento del negocio, detalles de posicionamiento de la marca, publicidad para sus productos, lo cual genera al franquiciado un inicio protegido y sobre todo con muchas cuestiones básicas resueltas, que le llevarían una buena cantidad de tiempo asumir y solucionar.

El franquiciado entonces cuenta con la posibilidad de iniciar el negocio con una ponderación más baja de los riesgos, y el acceso a integrar parte de una corporación importante que le puede proporcionar un éxito inmediato.

Ambos deben trabajar en forma conjunta y uniendo esfuerzos para conseguir el logro de sus objetivos, que en gran medida son comunes e implican el éxito del negocio.

Desventajas

Entre las desventajas de estos tipos de contratos se pueden citar:

Estandarización de procesos de comercialización y/o prestación de servicios que limitan el impulso creativo del franquiciado

Nacionalización de contratos que impiden considerar las asimetrías regionales y de mercados locales que en muchas ocasiones son diferentes para cada una de ellas.

Altas tasas de franquicias a pagar por el franquiciado que a veces pueden atentar contra los márgenes de rentabilidad, provocando sobre todo en las primeras épocas situaciones de quebranto.

El franquiciante debe efectuar una importante inversión en materia de control y seguimiento del negocio para controlar al detalle el comportamiento del franquiciado.

Puede surgir un competidor a partir de la experiencia acumulada por parte del franquiciado.

LAS FRANQUICIAS EN ARGENTINA

De acuerdo a los datos del Catálogo Argentino de Marcas y Franquicias, en la actualidad, operan en el mercado unas 740 empresas bajo el sistema de franquicias, habiéndose registrado un crecimiento del orden del 15% para el último año.

Es llamativo el incremento experimentado por esta actividad, pues en el año 2000 operaban solo 150 empresas con esta modalidad, lo cual significa una tasa de crecimiento sostenido del 11% promedio anual.

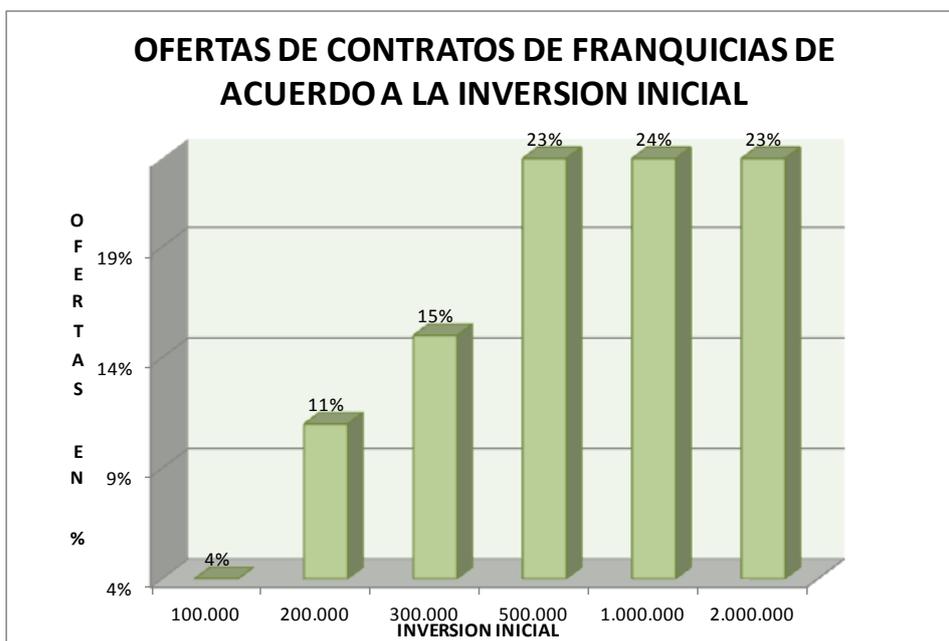
El total de locales franquiciados registrados asciende a casi 7500 unidades comerciales habiéndose incorporado más de 1000 de ellas en el último año.

Asimismo se conoce que durante los últimos doce meses esta modalidad de trabajo generó más de 5000 nuevos puestos de trabajo y se estima que el total de empleados en negocios definidos bajo esta modalidad resulta del orden de los 51.000 puestos de trabajo sin incluir el empleo indirecto, los administrativos y de gestión que genera el sistema de franquicias.

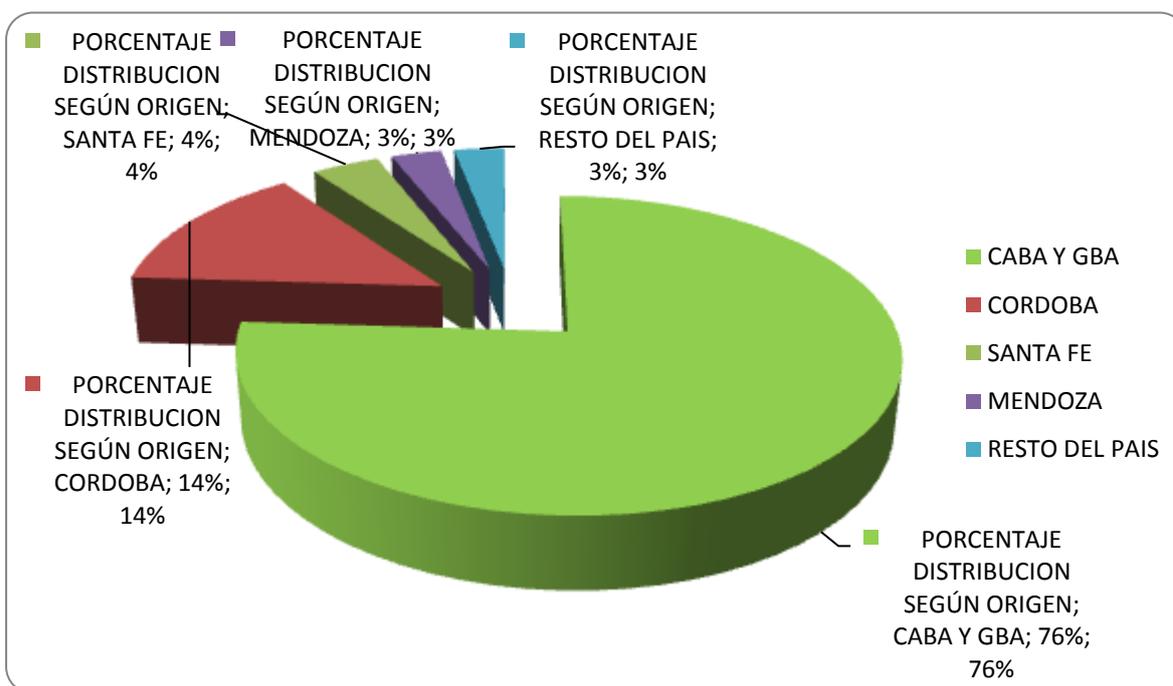
Por otro lado se conoce que el mayor porcentaje de empresas franquiciantes corresponden a empresas fundadas en la última década.

El 89% de las empresas cobran canon de ingreso variando el mismo desde los \$10.000 hasta más de \$40.000

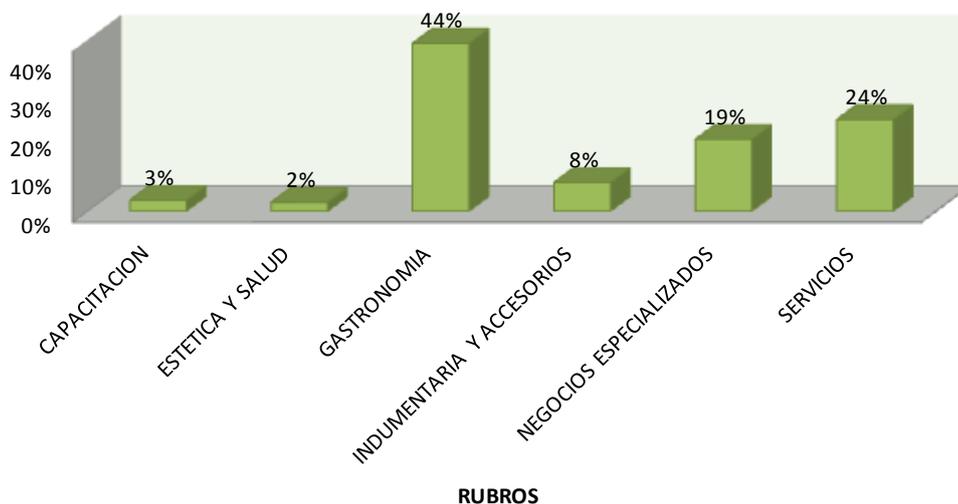
En los siguientes gráficos se ilustran algunas situaciones interesantes para el mercado argentino de franquicias.



DISTRIBUCION SEGUN EL ORIGEN DE LAS FRANQUICIAS



DISTRIBUCION DE FRANQUICIAS POR RUBROS



SIMULACION

A los efectos del análisis financiero se simula un caso práctico en el que se contemplan las siguientes consideraciones, para una franquicia de indumentarias y accesorios tipo:

Todos los valores fueron convertidos a dólares estadounidenses al tipo de cambio vendedor vigente al 31-08-15 (Un dólar = \$9,31).

Inversión inicial U\$S 32.223,42.

Ubicación del emprendimiento: San Miguel de Tucumán, zona céntrica.

Empleados contratados: Dos - Régimen de relación de dependencia para empleados de comercio – CCT 130/1975.

Contrato de locación: mensual con pago adelantado U\$S 6.448,68 mensuales.

Ventas esperadas: U\$S 24.382,38 mensuales más impuestos.

Costo de mercadería vendida: 40% sobre el precio de venta.

Contrato de franquicia: se supone que el contrato tiene un plazo de duración de cuatro años.

Canon: se han simulado tres situaciones diferentes a una tasa del 5, 6 y 8% a pagar sobre el importe de las ventas respectivamente.

Se detraen impuestos a las ventas provinciales y municipales a una tasa del 5% mensual calculada sobre las ventas.

Se estima una tasa del orden del 5% sobre las ventas para atender gastos varios.

Se deduce el Impuesto a las ganancias a una tasa del 35% sobre la utilidad neta.

Con los elementos considerados en la enumeración anterior, se plantean en una tabla, diferentes resultados obtenidos para los tres tipos de canon considerados en términos de Tasa Interna de Retorno Anual y el Valor Actual Neto, considerando para este último una determinación de valores actuales a una tasa del 4% anual.

CANON	TIR	VAN(4%)
5%	3%	U\$S -1.065,39
6%	-7,5%	U\$S -8.066,99
8%	-34%	U\$S -22.070,19

De este primer análisis se desprende que los valores de la Tasa Interna de Retorno Anual que se determinan para cualquiera de los tres supuestos, son relativamente bajos llegando a valores negativos cuando los costos del canon crecen. Esto significa que solo en el primero de los tres supuestos se logra recuperar la inversión inicial, pero no así en los dos supuestos siguientes.

Si se compara con cualquier inversión de capital con riesgos muy bajos, como los Bonos de Estados Unidos a 10 años, el rendimiento obtenido es mínimamente superior solo en el primero de los casos.

Asimismo si se pretendiese generar una rentabilidad en valores constantes medida en términos relativos del orden del 4% anual se observa que el Valor Actual Neto arroja cifras negativas, lo cual significa que no se logra de ninguna manera el nivel de rentabilidad mínimo deseado.

Como alternativa de análisis, y en la búsqueda de mejorar el modelo, si se mantuvieran las condiciones iniciales y se plantea una reducción de los costos fijos de alquiler y los gastos varios en el orden de un 10% menos, los resultados obtenidos serían:

CANON	TIR	VAN(4%)
5%	29%	U\$S 21.584,19
6%	22%	U\$S 14.582,59
8%	5%	U\$S 579,39

Con este supuesto se concluye que el negocio de las franquicias posee una gran sensibilidad a los cambios de valores y resultados, como se aprecia en esta última tabla donde los resultados mejoran sustancialmente al haber modificado los costos de alquiler mensual y los gastos varios. Es decir que el resultado sobre la inversión (ROI) dependerá en gran medida de la reducción de los costos fijos, y de la eficiencia en la gestión del negocio.

PERSPECTIVAS

Sostener un sistema de franquicia con las obligaciones que establecen los contratos firmados y los requerimientos de compras, precios estándares de comercialización, cantidad de empleados determinada, más otras exigencias, resulta altamente complicado sobre todo en un contexto de inestabilidad como la que se vive en la Argentina en el momento actual, agosto de 2015.

Los altos costos laborales, la tasa de inflación superior al 30% anual, y la falta de crecimiento en materia económica, son algunos de los elementos negativos con los que todas las actividades, franquicias o no, se deberán enfrentar en el corto plazo, aunque las promociones bancarias con tarjetas de crédito y los otros sistemas de financiación vigentes, atemperan el bajo consumo y generan algunas perspectivas un tanto más optimistas para lo que resta del presente año.

En el mismo sentido la retracción en las ventas, conlleva a considerar la posibilidad de la apertura de nuevos negocios, lo cual para los franquiciantes genera oportunidades para crecer y desarrollar.

En lo que respecta al año próximo, las perspectivas parecieran mejorar por cuanto, el cambio de gobierno, las expectativas de nuevos rumbos en lo económico y la política cambiaria como la posibilidad que se brinden señales más claras y mayor previsibilidad, hacen del futuro inmediato un periodo con un mejor panorama.

El hecho de que durante el presente año, esté en vigencia un nuevo marco regulatorio para los contratos de franquicias a través del nuevo Código Civil generan perspectivas diferentes pues también se eliminan algunos grises que existían al no tener el marco jurídico adecuado.

CONCLUSIONES

A través de este pequeño ensayo se pretende ilustrar sobre los números que arroja un negocio muy difundido en la actualidad como es el de las franquicias comerciales.

El negocio desde el punto de vista financiero y de rentabilidad es muy claro y positivo para el franquiciante no así para el franquiciado quien deberá revisar periódicamente indicadores y números y cuidar sobremanera sus costos a los efectos de no comprometer su patrimonio por cuanto puede ocurrir que deba agregar fondos a lo invertido para subsistir.

Es paradójico el auge que tienen estos negocios cuando los resultados que se obtienen no son óptimos a menos que se trate de invertir para aprender, conocer y desarrollar una actividad comercial pagando entonces un cierto precio para adquirir ese derecho.

Hay ciertas franquicias que resultan estratégicas para el desarrollo de otros negocios complementarios por lo cual en muchas circunstancias se elige invertir bajo esta modalidad aunque no genere el mejor de los resultados.

Es notoria la sensibilidad que tienen los números planteados ante los cambios en sus valores, lo cual no genera un negocio muy sólido y sustentable en el tiempo.

En muchas ocasiones no se efectúan análisis muy detallados en materia financiera al ejercer la opción por desarrollar esta alternativa de negocios.

Las franquicias fueron diseñadas por grandes corporaciones que buscaron una alternativa de expansión rentable, segura y sobre todo que les garantice crecimiento y la posibilidad de generarse una fuerte presencia de sus productos y o servicios en el mercado, preservando ciertos estándares de calidad a un bajo costo

De los resultados obtenidos, queda por reflexionar que para conseguir una rentabilidad razonable para este tipo de emprendimientos el franquiciado deberá ejecutar una eficiente gestión de administración del negocio, con costos fijos muy controlados, excelente gestión de ventas y una celosa custodia de los márgenes para evitar excesos que puedan alterar resultados.

BIBLIOGRAFIA

- CATALOGO ARGENTINO DE MARCAS Y FRANQUICIAS 2015 '2016 ' ASOCIACION ARGENTINA DE MARCAS Y FRANQUICIAS
- FRANQUICIAS ' ARMANDO JULIO REAL ' EDITORIAL ERREPAR
- UNIVERSIDAD DE LAS AMERICAS PUEBLA – DIRECCION DE BIBLIOTECAS. TESIS DIGITALES
- LICENCIATURA EN CONTADURIA Y FINANZAS CON ORIENTACION EN ASESORIA EXTERNA BENITEZ SALGADO YANETH , SAINZ DE LA FUENTE GARCIA, ADRIANA
- Cholula, Puebla, México a 13 de mayo de 2006
- CODIGO CIVIL Y COMERCIAL DE LA NACION ' LEY 26.994
- DIARIO LA GACETA 30 DE MAYO DE 2015, PAGINA 8

**5. POLÍTICA SOCIAL Y POLÍTICA FISCAL. LOS EMPRESARIOS
AZUCAREROS Y EL PARTIDO “DEFENSA PROVINCIAL BANDERA
BLANCA” 1930-1934**

Alejandra Landaburu - Facultad de Ciencias Económicas – UNT - Argentina

La década que se inicia con el golpe de estado de septiembre de 1930 y con los efectos de la crisis económica mundial de 1929 ha sido objeto de numerosos trabajos de investigación que respondieron a diversas líneas historiográficas. A pesar de las diferentes miradas sobre el proceso iniciado con el derrocamiento de Yrigoyen, la mayoría de las contribuciones han coincidido en destacar que el Estado adquirió un renovado protagonismo a través de su intervención en políticas económicas, que cristalizó en la creación de diferentes agencias estatales que tendrían un relevante papel durante los gobiernos peronistas. De este modo, la fundación del Banco Central de la República Argentina, la puesta en marcha de la Dirección General Impositiva, el establecimiento del Control de Cambios y la creación de las Juntas Reguladoras de la Producción reflejaron, en última instancia, el nuevo rol otorgado al Estado en un contexto signado por la peor crisis del capitalismo desde 1873. En tal sentido, estas investigaciones han interpretado el proceso abierto en 1930 en clave de ruptura y en el marco del fin del modelo agroexportador. Sin embargo, el abordaje de las políticas sociales no ha concitado tan marcado interés. Los estudios en torno al movimiento obrero y a las condiciones de vida de los trabajadores, en gran medida, han estado motivados por la necesidad de explicar el origen del movimiento peronista. De ese modo, gran parte de estas interpretaciones han intentado abordar el proceso de migraciones internas y de la falta de sindicalización a la luz del peronismo, sin ofrecer, en consecuencia, claves explicativas que permitieran entender esta década con cierto grado de autonomía. Sin embargo, los artículos de Ricardo Gaudio y Jorge Pilone plantearon que desde mediados de la década de 1930, se venían desarrollando importantes zonas de negociación obrero-patronal, así como formas específicas de intervención social que implicaron el aumento de las esferas de la actividad estatal sobre la sociedad civil. Los mencionados artículos señalaron que la función mediadora asumida por el Estado no comenzó en 1943 con el acceso del coronel Perón al poder, sino una década antes. Aportes recientes como los de María Fernández de Ullivarri y de Hernán Camarero sobre el movimiento obrero reflejan esta preocupación y ensayan explicaciones sobre las estrategias y demandas de los trabajadores a través de sus organizaciones sindicales. A pesar de ello, las acciones de los sectores empresarios en torno a las políticas sociales y a la “cuestión social” durante la década de 1930 no ha recibido el mismo interés, puesto que gran parte de las investigaciones se han centrado en el proceso de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) y en la transformación experimentada en el sector fabril, que se convirtió en el eje más dinámico de la economía. De esa manera, consideramos relevante analizar el comportamiento de los industriales azucareros en esta etapa, para reconstruir sus acciones y discursos frente al nuevo rol del Estado y a las

demandas de los trabajadores. En tal sentido, advertimos que durante la década de 1930, los gobiernos nacionales y provinciales continuaron con la herencia radical, puesto que profundizaron la intervención de los poderes públicos en el ámbito laboral y social. Esta presencia se detecta en el fortalecimiento del Departamento Nacional del Trabajo y del Departamento Provincial del Trabajo, y en las numerosas propuestas elevadas a los poderes legislativos tendientes a conceder mayores beneficios a los trabajadores. Sin embargo, la reacción de los propietarios de ingenio frente al avance del Estado sufrió un cambio, ya que el tono del discurso azucarero perdió la virulencia que lo había caracterizado durante las gestiones radicales. Por lo tanto, sus impugnaciones a las acciones del DPT no se basaron en que este era el instrumento espurio de un gobierno plebeyo, sino que subrayaron una deficiencia de origen, al remarcar que su creación se debía a un decreto del poder ejecutivo provincial y no a una ley. Probablemente, ese cambio se debió a que las fuerzas conservadoras de la provincia se habían integrado al Partido Demócrata Nacional liderado por Agustín P. Justo y que, por lo tanto, no cuestionaban de la misma manera las iniciativas que partían del PEN. Lógicamente, eso no implicó que desaparecieran los conflictos entre las diferentes fuerzas políticas provinciales. El enfrentamiento de los industriales con el gobernador Juan Luis Nougués ofrece una prueba de ello. No obstante, los discursos pronunciados en torno al controversial impuesto adicional al azúcar se centraron en las condiciones de la agroindustria y en su incapacidad para resistir una mayor presión tributaria, antes que en impugnar la obra social del gobierno.

1. INTRODUCCIÓN

La década que se inicia con el golpe de estado de septiembre de 1930 y con los efectos de la crisis económica mundial de 1929 ha sido objeto de numerosos trabajos de investigación que respondieron a diversas líneas historiográficas. A pesar de las diferentes miradas sobre el proceso iniciado con el derrocamiento de Yrigoyen, la mayoría de las contribuciones han coincidido en destacar que el Estado adquirió un renovado protagonismo a través de su intervención en políticas económicas, que cristalizó en la creación de diferentes agencias estatales que tendrían un relevante papel durante los gobiernos peronistas. De este modo, la fundación del Banco Central de la República Argentina, la puesta en marcha de la Dirección General Impositiva, el establecimiento del Control de Cambios y la creación de las Juntas Reguladoras de la Producción reflejaron, en última instancia, el nuevo rol otorgado al Estado en un contexto signado por la peor crisis del capitalismo desde 1873.⁴ En tal sentido, estas investigaciones han interpretado el proceso abierto en 1930 en clave de ruptura y en el marco del fin del modelo agroexportador. Sin embargo, el abordaje de las políticas sociales no ha concitado tan marcado interés. Los estudios en torno al movimiento obrero y a las condiciones de vida de los trabajadores, en gran medida, han estado motivados por la necesidad de explicar el origen del movimiento peronista. De ese modo, gran parte de estas interpretaciones han intentado abordar el proceso de migraciones internas y de la falta de sindicalización a la luz del peronismo, sin ofrecer, en consecuencia, claves explicativas que permitieran entender esta década con cierto grado de autonomía. Sin embargo, los artículos de Ricardo Gaudio y Jorge Pilone plantearon que desde mediados de la década de 1930, se venían desarrollando importantes zonas de negociación obrero-patronal, así como formas específicas de intervención social que implicaron el aumento de las esferas de la actividad estatal sobre la sociedad civil. Los mencionados artículos señalaron que la función mediadora asumida por el Estado no comenzó en 1943 con el acceso del coronel Perón al poder, sino una década antes.⁵ Aportes recientes como los de

⁴ Véase Canton, Darío; Ciria, Alberto, y Moreno, José Luis, *La democracia constitucional y su crisis*, Paidós, Buenos Aires, 1980; Halperín Donghi, Tulio, *La República Imposible (1930-1943)*, Biblioteca del Pensamiento Argentino, tomo V, Ariel, Buenos Aires, 2004; Korol, Juan Carlos, "La economía", en Cattaruzza, Alejandro (dir.), *Crisis económica, avance del Estado e incertidumbre del Estado (1930-1943)*, Nueva Historia Argentina, tomo VII, Sudamericana, Buenos Aires, 2001; Rapoport, Mario, *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2000)*, Ediciones Macchi, Buenos Aires, 2000; Gerchunoff, Pablo, y Llach, Lucas, *El ciclo de la ilusión y el desencanto. Un siglo de políticas económicas argentinas*, Ariel, Buenos Aires, 1998.

⁵ Gaudio, Ricardo, y Pilone, Jorge, "El desarrollo de la negociación colectiva durante la etapa de modernización industrial en la Argentina, 1935-1943", en *Desarrollo Económico*, vol. 23, N° 90, Buenos Aires, julio-septiembre de 1983, y "Estado y relaciones laborales en el período previo al surgimiento del peronismo, 1935-43", en *Desarrollo*

María Fernández de Ullivarri y de Hernán Camarero sobre el movimiento obrero reflejan esta preocupación y ensayan explicaciones sobre las estrategias y demandas de los trabajadores a través de sus organizaciones sindicales.⁶ A pesar de ello, las acciones de los sectores empresarios en torno a las políticas sociales y a la “cuestión social” durante la década de 1930 no ha recibido el mismo interés, puesto que gran parte de las investigaciones se han centrado en el proceso de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) y en la transformación experimentada en el sector fabril, que se convirtió en el eje más dinámico de la economía. De esa manera, consideramos relevante analizar el comportamiento de los industriales azucareros en esta etapa, para reconstruir sus acciones y discursos frente al nuevo rol del Estado y a las demandas de los trabajadores. En tal sentido, advertimos que durante la década de 1930, los gobiernos nacionales y provinciales continuaron con la herencia radical, puesto que profundizaron la intervención de los poderes públicos en el ámbito laboral y social. Esta presencia se detecta en el fortalecimiento del Departamento Nacional del Trabajo y del Departamento Provincial del Trabajo, y en las numerosas propuestas elevadas a los poderes legislativos tendientes a conceder mayores beneficios a los trabajadores. Sin embargo, la reacción de los propietarios de ingenio frente al avance del Estado sufrió un cambio, ya que el tono del discurso azucarero perdió la virulencia que lo había caracterizado durante las gestiones radicales. Por lo tanto, sus impugnaciones a las acciones del DPT no se basaron en que este era el instrumento espurio de un gobierno plebeyo, sino que subrayaron una deficiencia de origen, al remarcar que su creación se debía a un decreto del poder ejecutivo provincial y no a una ley. Probablemente, ese cambio se debió a que las fuerzas conservadoras de la provincia se habían integrado al Partido Demócrata Nacional liderado por Agustín P. Justo y que, por lo tanto, no cuestionaban de la misma manera las iniciativas que partían del PEN. Lógicamente, eso no implicó que desaparecieran los conflictos entre las diferentes fuerzas políticas provinciales. El enfrentamiento de los industriales con el gobernador Juan Luis Nogués ofrece una prueba de ello. No obstante, los discursos pronunciados en torno al controversial impuesto adicional al azúcar se centraron en las condiciones de la agroindustria y en su incapacidad para resistir una mayor presión tributaria, antes que en impugnar la obra social del gobierno.

2. EL REFORMISMO SOCIAL DE JUAN LUIS NOGUÉS DURANTE SU GOBIERNO MUNICIPAL (1927-1930)

Juan Luis Nogués hizo su entrada en la escena política tucumana en 1927, cuando al frente de una nueva agrupación llamada “Defensa Comunal” –cuyo distintivo era el blanco– conformada por jóvenes disidentes del Partido Liberal, fue elegido intendente municipal al imponerse a la Unión Cívica Radical. La nueva agrupación se presentó como una variante “reformista” del conservadurismo y con un programa que pretendía solucionar los problemas sanitarios y educativos de los sectores sociales más desprotegidos. Los jóvenes conservadores, liderados por Juan Luis Nogués, supieron erigirse como una alternativa en el espectro partidario de la provincia; conformaron su identidad política a partir de las diferencias generacionales con la cúpula dirigente del Partido Liberal, a la cual criticaron por su inacción y falta de sensibilidad social hacia los sectores populares. Las desavenencias generacionales ocasionaron la fractura partidaria y la posterior conformación de esta nueva fuerza, que se propuso llevar adelante una política más comprometida y activa con la “cuestión social”. Llevaban como bandera partidaria la promesa de un gobierno basado en una administración honesta y ordenada, que permitiría la realización de obras públicas.⁷

Económico, vol. 24, N° 94, Buenos Aires, julio-septiembre de 1984, págs. 57-58. En la misma línea, Joel Horowitz ha señalado la existencia de vías de continuidad entre el movimiento obrero peronista y el de los años treinta; véase, Horowitz, Joel, “El impacto de las tradiciones sindicales anteriores a 1943 en el peronismo”, en Torre, Juan Carlos (comp.), *La formación del sindicalismo peronista*, Legasa, Buenos Aires, 1988.

⁶ Fernández de Ullivarri, María, *Trabajadores, sindicatos y política en Tucumán, 1930-1943*, tesis de doctorado inédita, 2010, Universidad de Buenos Aires; Camarero, Hernán, *A la conquista de la clase obrera. Los comunistas y el mundo del trabajo en la Argentina. 1920-1935*, Siglo XXI, Buenos Aires, 2007.

⁷ Parra, María Graciana, “La Formación del Partido Demócrata Nacional en Tucumán, 1930-1931”, ponencia presentada en “II Jornadas de Jóvenes Investigadores UNT- AUGM”, Universidad Nacional de Tucumán, Asociación de Universidades Grupo Montevideo, Tucumán, junio de 2008.

Los blancos tenían la convicción de que la obra social debía ser una dimensión primordial de las políticas públicas y que el Estado estaba obligado a atender las necesidades sociales de la población, en especial de los sectores carenciados. Nougés se encontró con una municipalidad debilitada y con una gran deuda pública; de allí que luego de una serie de medidas que tendían a la reorganización de las estructuras municipales, se propuso obtener un empréstito para solucionar la crisis financiera y pavimentar el sector céntrico. Sin embargo el eje de las obras de Nougés estuvo centrado en la salud pública, en tanto, Tucumán como otras provincias del norte argentino sufría de paludismo, tuberculosis, sífilis y una alta mortalidad infantil. En este sentido el reformismo social del nuevo intendente ofreció como respuesta la creación del trascendente servicio de Protección a la Infancia, que tendría a su cargo “la lucha contra la mortalidad infantil en todas las edades del niño”. Comprendía este servicio ocho dispensarios de lactantes, un servicio urgente de obstetricia, un cuerpo de parteras y visitadoras de higiene y médicos permanentes. Tales acciones venían a reforzar las disposiciones tomadas por el Interventor de la provincia durante el gobierno de Uriburu, Ramón Castillo, (futuro presidente), que meses antes de la asunción de Nougés (el 16 de enero de 1932), había reglamentado a través del Consejo de Higiene de la provincia el funcionamiento de “Gotas de Leche”, medida que estaba destinada a la provisión de leche y de harinas para la alimentación del niño en la primera infancia, y a la atención médica y suministro de medicamentos de todos los niños pobres de la primera, segunda y tercera infancias. Por otra parte, cada Gota de Leche constaría de un medico director, una enfermera y una ayudante de enfermera. Eran funciones del médico, además de atender el consultorio externo de niños tres veces a la semana y de residir en el departamento en que desempeñaba el cargo, presentar un parte mensual con el movimiento producido en la Gota de Leche al Consejo de Higiene. A la par de esta obra, Nougés procedió a la reforma del servicio de la Asistencia Pública, aumentando su personal, dotándolo de nuevos equipos y estableciendo un servicio de guardia permanente de 24 horas. También se ocupó de instalar estaciones sanitarias en los barrios y de dotar al municipio de ambulancias motorizadas; además, profundizó la lucha contra las enfermedades infecciosas al crear el Instituto Antilúético, urgente necesidad de salud pública en Tucumán.⁸ Estas acciones del gobierno municipal otorgaron gran popularidad a J. L. Nougés, y eso lo decidió a presentarse nuevamente como candidato a intendente, al finalizar su mandato en 1929. Las elecciones del 5 de mayo de 1929 le dieron 10.674 votos contra 6.763 de la Unión Cívica Radical.

En su segundo gobierno municipal, Nougés continuó con algunas obras públicas de importancia. Durante este mandato, se produjeron deserciones de algunos de sus más cercanos colaboradores. El primero fue Julio Prebisch, presidente del Concejo Deliberante, quien presentó su renuncia alegando desinteligencia con el intendente; luego dimitió Alfredo Coviello, secretario de hacienda, por discrepancias en la orientación del municipio. Como contrapeso de estas renunciaciones, se produjo la consolidación del grupo que apoyaba a Nougés como partido orgánico. En una asamblea muy numerosa realizada el 1° de diciembre de 1929, quedó constituido el partido que adoptó el nombre de Defensa Provincial Bandera Blanca (DPBB). Sin embargo, la formación del partido generó conflictos con el gobierno de Sortheix, quien no veía con agrado la política desplegada por Nougés, así como el apoyo vecinal que había obtenido. La Cámara de Diputados provincial acusó al intendente de realizar gastos no autorizados y aumentos excesivos de sueldos al personal del municipio. La intervención a la municipalidad estaba en marcha, por cuanto el senado la convirtió en ley el 9 de mayo de 1930. Se confirmó de esta manera la intervención del Poder Ejecutivo Provincial a la municipalidad, y se encargó el gobierno de la ciudad a Ercolino Lemme. La respuesta fue un multitudinario acto público en la Plaza Independencia en repudio a la intervención, con la presencia de los diputados nacionales socialistas Federico Cantón, Antonio de Tomaso y Federico Pinedo, que asistieron para brindarle apoyo al intendente destituido.⁹

⁸ Páez de la Torre, Carlos (h), “Juan Luis Nougés. La Bandera Blanca” en Revista *Todo es Historia*, N° 93, febrero de 1975.

⁹ Páez de la Torre, Carlos (h), Juan Luis Nougés... op.cit., págs. 17-18.

3. LA GOBERNACIÓN DE JUAN LUIS NOUGUES (18-02-1932 /05-06-1934)

A pesar de la destitución de Juan Luis Nougés en la municipalidad de San Miguel de Tucumán, este volvería a la escena política de la provincia en un claro intento de capitalizar el apoyo popular que había obtenido en su gestión municipal; terminada la experiencia uriburista, las elecciones llegaban a Tucumán, y Nougés estaba dispuesto a disputarlas. Al calor del decreto de convocatoria a elecciones nacionales en la provincia de Tucumán, comenzó un proceso de reorganización partidaria de las agrupaciones locales. Los conservadores, ante la posibilidad de obtener beneficios con la caída del radicalismo y recuperar espacios perdidos, se aprestaron a formar un partido nacional que aglutinara las fuerzas conservadoras provinciales. En diciembre de 1930 se formó en Tucumán, el *Partido Demócrata* a partir de la unificación del Partido Liberal, el Partido Nacional y el Partido Agrario, y un grupo escindido de Defensa Provincial Bandera Blanca, cuyo representante fue Adolfo Piossek. El nuevo partido contaba con el apoyo del gobierno provisional y compartía con la intervención los mismos objetivos.¹⁰

Nougés obtuvo la primera magistratura provincial gracias a los votos en el Colegio Electoral de los socialistas independientes, materializando una afinidad partidaria que se remontaba al momento de intervención a la comuna¹¹. Juan Luis Nougés, asumió su cargo el 18 de febrero de 1932. Sin lugar a dudas, la abstención del radicalismo y la impronta del gobierno municipal capitalino, junto con la promesa de llevar adelante un gobierno basado en obras y en una administración honesta, fueron los factores que contribuyeron a su victoria electoral.

En su discurso ante la Asamblea Legislativa al asumir el cargo de gobernador el 18 de febrero de 1932, Nougés hizo referencia a que *“su partido nació para satisfacer necesidades populares y su programa y su labor civil interpretan anhelos claros y concretos”*¹². Para Nougés, la justicia económica debía iniciarse en la industria azucarera; de allí que en su discurso daba prioridad, dentro de los problemas sociales de Tucumán, a la salud pública porque *“[...] no era posible aceptar que los habitantes de la campaña merezcan menos atención que el habitante de la ciudad”*.¹³ Entre los principios programáticos de Defensa Provincial se destacaban los referidos a realización de obras públicas en general, con especial atención a aquellas destinadas a mejorar la salud en Tucumán; se proponía sancionar un impuesto progresivo a la renta; promover una ley de seguridad social que incluyera pensiones a la maternidad y a la vejez; promulgar una ley protectora de la familia y del trabajo de mujeres y niños; regular la producción de manera tal que se protegiera al pequeño cañero; subdividir la propiedad rural y defender la industria azucarera¹⁴.

Durante el gobierno de J. L. Nougés, se presentaron numerosas leyes que intentaron dar respuesta a diferentes aspectos de la cuestión social; algunas fueron aprobadas, y otras quedaron en las comisiones de legislación. La bancada socialista fue activa en la búsqueda de soluciones que atendieran esta cuestión. Un proyecto destacado por la necesidad de regular, mediante la ley respectiva, las relaciones obrero-patronales fue el referido a la creación del Departamento Provincial del Trabajo, (DPT) instaurado en 1917 por un decreto provincial. El proyecto de ley presentado es significativo porque por primera vez se le otorgaba al director la calidad de árbitro por mutuo acuerdo para resolver las disidencias relativas al trabajo.¹⁵ Además porque fue el primero que se presentó para su discusión en las cámaras y porque de ser sancionado habría resuelto un problema al que todos los directores de esta agencia estatal habían hecho referencia, debido a que muchas veces el sector patronal no le otorgaba al DPT facultades para imponer las leyes referidas al trabajo, por carecer de acción imperativa. Otro proyecto de ley presentado por el socialista Francisco Fornes fue el de salario mínimo, que modificaba el artículo 1° de la

¹⁰ Parra, María Graciana, ¿“Restauración Conservadora”? El Partido Demócrata Nacional en la oposición, Tucumán (1930-1938)”, ponencia presentada en las XI Jornadas Interescuelas/Departamentos de Historia, Tucumán, 2007.

¹¹ Luego de la intervención a la comuna, se realizó un mitin en protesta al cual concurren los diputados socialistas Antonio de Tomaso y Federico Pinedo.

¹² Diario de Sesiones de la Cámara de Diputados. Asamblea Legislativa, 1932.

¹³ Ibidem.

¹⁴ Parra, María Graciana, La formación del Partido Demócrata... op.cit.

¹⁵ Cámara de Diputados de la Provincia de Tucumán, 12 de agosto de 1932.