

## DOCUMENTO DE TRABAJO

# El RIGI como política de atracción de inversiones. Una evaluación desde el desarrollo regional

Mauro Abramovich  
Universidad Nacional del Nordeste

Lucas Ferrero  
Universidad Nacional del Nordeste

Agustín Lorenzín  
Universidad Nacional del Nordeste

Santiago Merino  
Universidad Nacional del Nordeste

Documento de Trabajo Nro. 002-26

ISSN: 3008-9190

Cita Sugerida:

Abramovich, M., Ferrero, L., Lorenzín, A., S. Merino. El RIGI como política de atracción de inversiones. Una evaluación desde el desarrollo regional. Documentos de Trabajo del IPODER N° 002-26, Marzo 2026, Facultad de Ciencias Económicas -Universidad Nacional del Nordeste.



# **El RIGI como política de atracción de inversiones. Una evaluación desde el desarrollo regional**

Mauro Abramovich  
Universidad Nacional del Nordeste

Lucas Ferrero  
Universidad Nacional del Nordeste

Agustín Lorenzin  
Universidad Nacional del Nordeste

Santiago Merino  
Universidad Nacional del Nordeste

## **Resumen**

El Régimen de Incentivo a las Grandes Inversiones (RIGI), constituye uno de los instrumentos centrales de la política económica argentina reciente para promover proyectos de inversión de gran escala. Combina incentivos tributarios, aduaneros y cambiarios con garantías de estabilidad normativa y mecanismos específicos de resolución de controversias. Este trabajo analiza el RIGI desde una perspectiva de desarrollo económico y regional. El enfoque adoptado es de evaluación ex ante, identificando beneficios potenciales, costos fiscales y riesgos asociados al régimen, con especial atención a la adicionalidad de las inversiones inducidas, los efectos intersectoriales y espaciales. El documento organiza el análisis en torno a tres dimensiones principales: i) los mecanismos económicos y normativos que estructuran el régimen; ii) los posibles efectos macroeconómicos, fiscales y de inversión; y iii) las tensiones territoriales y sectoriales derivadas de su implementación en una economía caracterizada por heterogeneidades productivas y espaciales. Se argumenta que la inversión de gran escala no garantiza por sí misma procesos de desarrollo regional, dado que los encadenamientos productivos, los derrames tecnológicos y la captura local de valor dependen de condiciones institucionales y de capacidades productivas preexistentes. El documento identifica que la efectividad del RIGI dependerá críticamente de: (1) su capacidad para generar adicionalidad real de inversión, (2) la existencia (o capacidad de generación) de encadenamientos productivos territoriales, y (3) marcos de gobernanza multinivel efectivos, 4) presenta limitaciones y riesgos en cuanto a su impacto neto en regiones como NEA. Estas dimensiones se exploran en detalle en los documentos complementarios de esta serie, particularmente en el análisis subnacional del Documento 2.

## 1. Introducción

El Régimen de Incentivo a las Grandes Inversiones (RIGI) es uno de los instrumentos centrales de política económica del gobierno nacional para el bienio 2024–2025. El régimen ha sido diseñado como un instrumento para atraer proyectos de gran escala en un contexto de volatilidad macroeconómica, restricción externa y consolidación fiscal, donde la disponibilidad de divisas y la previsibilidad regulatoria operan como restricciones relevantes para la inversión.

¿El RIGI representa una estrategia de desarrollo de largo plazo o una transferencia costosa de rentas a sectores extractivos? El RIGI no es una política de desarrollo mucho menos contemplativa de las heterogeneidades regionales. No puede entenderse sin el contexto político del RIGI donde se genera y existen riesgos sobre su propósito o efectos finales. No es el propósito del documento desarrollar estos aspectos en detalle, pero es central tenerlos presente. El propósito es introducir y evaluar el RIGI dentro de aspectos del diseño de estrategias de desarrollo. Esto permite describir sus alcances y proponer adaptaciones regionales adecuadas, hasta una propuesta de mejora en otros dos documentos relacionados.

El RIGI articula beneficios tributarios, aduaneros y cambiarios con garantías de estabilidad normativa y condiciones específicas para la operatoria asociada a la repatriación de utilidades. En términos económicos, busca modificar retornos netos y reducir primas de riesgo vinculadas a discrecionalidad regulatoria, *enforcement* imperfecto y costos de transacción, ofreciendo un marco de previsibilidad para proyectos definidos como “estratégicos”. En esa arquitectura, el esquema de cumplimiento y resolución de controversias (incluida la habilitación de jurisdicción externa) opera como un mecanismo de compromiso destinado a reforzar credibilidad, aunque introduce *trade-offs* en términos de exposición fiscal contingente y márgenes de política futura.

La conveniencia del régimen depende de su capacidad para generar inversión adicional y no meramente reasignaciones o adelantos de proyectos que hubieran ocurrido bajo el marco general. En ese sentido, el análisis requiere ponderar el gasto tributario implícito y sus efectos sobre la competencia, junto con riesgos de arbitraje regulatorio frente a otros esquemas de promoción. La pregunta relevante, por tanto, no es solo si el RIGI incrementa el volumen de inversión, sino si lo hace neto de sustituciones, con qué composición sectorial y bajo qué perfil de riesgos fiscales y regulatorios.

Las políticas de promoción de inversiones han ocupado un lugar recurrente en las estrategias de desarrollo económico, particularmente en economías caracterizadas por restricciones de financiamiento, volatilidad macroeconómica o limitaciones estructurales para atraer capital de largo plazo. En estos contextos, los gobiernos suelen recurrir a esquemas de incentivos tributarios, regulatorios o financieros orientados a modificar el perfil de rentabilidad y riesgo de proyectos intensivos en capital.

En Argentina, el Régimen de Incentivo a las Grandes Inversiones (RIGI), establecido en el marco de la Ley de Bases (Ley 27.742), constituye uno de los instrumentos más ambiciosos de este tipo adoptados en las últimas décadas. El régimen busca atraer inversiones de gran escala mediante un conjunto de beneficios fiscales, aduaneros y cambiarios, combinados con garantías de estabilidad normativa y mecanismos reforzados de protección contractual.

Desde el punto de vista económico, el RIGI puede interpretarse como un intento de reducir los costos de transacción y la incertidumbre regulatoria que enfrentan proyectos de gran escala en un contexto caracterizado por volatilidad macroeconómica, restricciones externas y debilidad institucional. Sin embargo, la eficacia de este tipo de instrumentos depende de múltiples factores: la capacidad de inducir inversión adicional, la magnitud del gasto tributario involucrado, la consistencia macroeconómica del esquema y los efectos distributivos sectoriales y territoriales que genera.

Este trabajo analiza el RIGI como instrumento de política económica, con el objetivo de examinar su lógica de incentivos, sus potenciales beneficios y sus riesgos asociados. El enfoque combina el análisis institucional del régimen con la literatura económica sobre promoción de inversiones, adicionalidad y desarrollo territorial. En particular, se discuten tres preguntas centrales:

1. en qué medida el régimen puede inducir inversión adicional y no meramente reasignaciones de proyectos;
2. cuáles son los costos fiscales y macroeconómicos asociados a los incentivos otorgados;
3. cómo se distribuyen territorialmente los efectos del régimen en una economía caracterizada por fuertes heterogeneidades regionales.

A partir de este marco, el documento propone un esquema analítico para organizar futuras evaluaciones empíricas del RIGI y para identificar las condiciones bajo las cuales el régimen podría contribuir efectivamente a procesos de inversión, aprendizaje productivo y desarrollo regional.

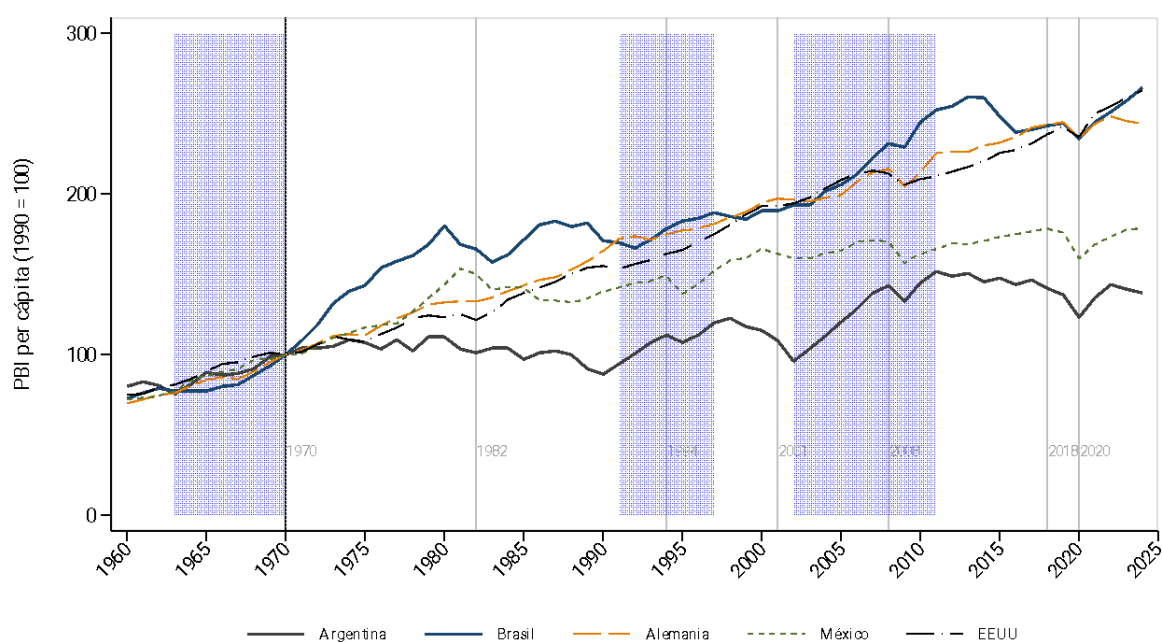
El análisis se circunscribe al RIGI, pero incorpora como elemento de contexto la discusión reciente sobre umbrales de acceso y cobertura del esquema de promoción. En ese marco, el denominado Régimen de Incentivo para Medianas Inversiones (RIMI) constituye, al momento de elaboración de este documento, una propuesta en trámite de definición normativa.

El RIGI es un régimen encapsulado orientado a sectores con sesgos extractivistas. Las dificultades del país para desarrollar un régimen general favorable a la inversión productiva no son atendidas por el RIGI. La debilidad para lograr espacios políticos institucionales estables, que permitan una resolución de conflictos en tiempos razonables y “no sospechados”, de establecer equilibrios macro y de rentabilidades/precios relativos predecibles y sostenibles, de resolver tensiones

fiscales a partir de orientaciones programáticas y estructuras tributarias menos distorsivas, y que permitan articular la heterogeneidad espacial de manera armónica, quedan postergados.

Puede interpretarse como una señal hacia una estrategia de largo plazo, dentro de una orientación geopolítica y sectorial definida. También puede interpretarse como una nueva salida de corto plazo potencialmente muy costosa. En este caso, la búsqueda de inversiones internacionales está orientada a paliar estrangulamientos externos y aprovechar derrames potenciales espontáneos. Pueden constituir una transferencia enorme de rentas a sectores extractivos, con costos presentes y futuros potencialmente significativos. El documento presenta elementos de evaluación de estas visiones.

**Figura 1. PBI per cápita real. Índice 1970 = 100**  
(Economías seleccionadas — a precios constante en moneda local)



Fuente: World Development Indicators (Banco Mundial). Áreas sombreadas: periodos de expansión ARG.

Fuente: elaboración propia en base a World Bank – World Development Indicators (WDI)

El documento se organiza en una secuencia analítica orientada a la evaluación del régimen. En primer lugar, se presenta su arquitectura institucional y la lógica de incentivos que lo estructura. Luego, se sistematizan los principales efectos de los esquemas de promoción de inversiones y sus canales de transmisión. A continuación, se desarrolla una evaluación ex ante de beneficios, costos y riesgos, con especial atención a sus implicancias sectoriales y territoriales. Finalmente, se exponen las consideraciones finales, junto con una agenda aplicada de monitoreo y evaluación.

## 2. Régimen de Incentivo a las Grandes Inversiones (RIGI)

El Régimen de Incentivo a las Grandes Inversiones (RIGI) fue establecido en el marco de la Ley de Bases (Ley 27.742, julio de 2024) como un instrumento orientado a promover inversiones de gran escala en sectores definidos por la norma como relevantes para la estructura productiva y exportadora. El régimen delimita un umbral de acceso elevado mediante montos mínimos de inversión (MMI), que se ubican en torno a los USD 200 millones para proyectos generales y alcanzan valores superiores (hasta USD 600 millones) para sectores específicos.

La arquitectura institucional del RIGI exige que el proyecto sea ejecutado por un “Vehículo de Proyecto Único” (VPU), constituido y domiciliado en Argentina, cuyo objeto exclusivo es la ejecución y el desarrollo del proyecto adherido. Este vehículo debe presentar un Plan de Inversión con cronograma de ejecución y condiciones de permanencia, incluyendo exigencias de inversión mínima en los primeros años, lo que busca hacer verificables los compromisos asumidos y facilitar el control de cumplimiento.

Sobre ese diseño, el régimen incorpora un horizonte de estabilidad prolongado: la normativa establece la invariabilidad de determinadas condiciones tributarias, aduaneras y cambiarias por hasta 30 años desde la adhesión, con posibilidad de extensión en etapas sucesivas para proyectos declarados estratégicos. Asimismo, se incluyen cláusulas que procuran preservar el tratamiento aplicable al momento de ingreso, junto con previsiones vinculadas a la remisión de utilidades, intereses o dividendos, y un esquema de resolución de controversias que admite arbitraje internacional a opción del inversor en conflictos con el Estado nacional.

En el plano tributario, contempla tratamientos diferenciales —incluidas alícuotas reducidas del Impuesto a las Ganancias, mecanismos de acreditación mediante certificados de crédito fiscal aplicables al IVA y otros tributos, y devolución anticipada de saldos a favor— que afectan el flujo de caja del proyecto y el retorno neto esperado. En paralelo, incorpora un esquema aduanero específico que reduce o elimina derechos de importación para bienes de capital, repuestos e insumos asociados a la ejecución, incidiendo sobre los costos de instalación y operación.

En materia cambiaria, el régimen habilita condiciones de acceso y disponibilidad de divisas más flexibles que las del régimen general, permitiendo la retención progresiva de ingresos por exportaciones y la realización de amortizaciones y transferencias al exterior en función de parámetros y compromisos del proyecto. Este componente apunta a acotar restricciones de liquidez externa y a reducir el riesgo percibido sobre la repatriación de flujos, con impacto directo sobre la prima de riesgo y la planificación financiera de inversiones intensivas en capital.

Un componente adicional del diseño es el sistema de resolución de controversias entre el Inversor Adherido y el Estado nacional. La normativa habilita, a opción del inversor, la vía jurisdiccional doméstica o el recurso a arbitraje internacional

(incluyendo foros como el CIADI, la Cámara de Comercio Internacional o la Corte Permanente de Arbitraje), lo que funciona como un dispositivo de *enforcement* orientado a reforzar credibilidad y previsibilidad institucional en proyectos intensivos en capital.

Respecto de los objetivos declarados, el RIGI se enmarca como un instrumento para movilizar inversión (externa e interna) en sectores con capacidad de ampliar oferta, infraestructura y exportaciones, con potencial contribución al balance externo. Sin embargo, la propia configuración normativa deja abierta la discusión sobre su eficacia efectiva: la selección sectorial, la duración de los tratamientos y, sobre todo, la forma en que se definan y apliquen los criterios de evaluación y cumplimiento son determinantes para que el régimen induzca inversión adicional y no solo reasigne proyectos o consolide ventajas regulatorias persistentes.

La lógica de compromiso regulatorio que estructura el RIGI introduce tensiones de gobernanza. Por ejemplo, la superposición entre garantías definidas a nivel nacional y potestades regulatorias o tributarias provinciales (especialmente en actividades vinculadas a recursos naturales) abre espacios de fricción institucional. Asimismo, la posibilidad de recurrir a arbitraje internacional refuerza la protección contractual percibida por el inversor, pero plantea un *trade-off* respecto de la autonomía regulatoria y de la administración de riesgos contingentes asociados a controversias en sectores estratégicos.

En términos de implementación, el régimen se apoya en una arquitectura predominantemente centralizada. La coordinación recae en el Ministerio de Economía, con intervención de agencias especializadas: ARCA en los aspectos tributarios y aduaneros, y el BCRA en la regulación cambiaria vinculada a disponibilidad de divisas. Esta centralización busca estandarizar criterios, supervisar cumplimiento y reducir incertidumbre operativa. Su desempeño dependerá de capacidades administrativas y de la coordinación efectiva entre organismos y niveles de gobierno para sostener reglas homogéneas en el tiempo.

La Tabla 1 ordena los principales componentes del régimen en una clasificación operativa de tratamientos y disposiciones junto con sus instrumentos asociados.

**Tabla 1. Componentes normativos y tratamientos previstos en el RIGI**

<b>Dimensión / componente</b>	<b>Instrumento / tratamiento</b>	<b>Alcance operativo</b>
Estabilidad Regulatoria y Judicial	Garantía de Estabilidad Normativa	El marco legal (tributario, aduanero y cambiario) vigente a la fecha de adhesión se mantiene invariable por 30 años (nacional, provincial y municipal).
	Resolución de controversias	Aceptación del Arbitraje Internacional (CIADI) a opción del inversor para la resolución de controversias con el Estado Nacional.
Tratamientos tributarios	Tasa aplicable (Ganancias)	La alícuota del Impuesto a las Ganancias se reduce del 35% al 25% para VPU.
	Régimen de amortización	Permite amortizar bienes muebles y obras de infraestructura en plazos significativamente menores (ej. bienes muebles en 2 cuotas anuales, infraestructura al 60% de su vida útil normal).
	Tratamiento sobre distribución de utilidades/dividendos	Tasa reducida del 7% sobre la distribución de dividendos y utilidades a beneficiarios del exterior (se reduce al 3,5% a partir del 7.º año).
	Tratamiento de quebrantos	Los quebrantos acumulados no tienen límite de prescripción y son transferibles a partir del 5.º año.
	Impuesto s/ débitos y créditos	Se computa el 100% del impuesto como pago a cuenta en el Impuesto a las Ganancias.
Tratamientos aduaneros	Exención de Derechos de Importación	Exención total del pago de Derechos de Importación, IVA adicional, y tasas de estadística para la importación de Bienes de Capital, repuestos y componentes destinados al proyecto.
	Exención de Derechos de Exportación	Exención total del pago de Derechos de Exportación sobre los productos generados: al 3er año de adhesión (proyectos estándar) o al 2do año (Proyectos de Exportación Estratégica de LP).
Régimen cambiario aplicable	Disponibilidad de divisas por exportaciones	Excepción a la obligación de liquidar divisas en el Mercado Libre de Cambios (MLC) de forma progresiva: 20% de las divisas de exportación con libre disponibilidad al 2.º año; 40% al 3.º año, 100% al 4º año.
	Pagos al Exterior	Acceso irrestricto al MLC para girar utilidades, dividendos, capital e intereses de préstamos al exterior.
Otras disposiciones operativas	Tratamiento del IVA por Inv.	El IVA pagado por la adquisición de bienes de uso e infraestructura puede ser cancelado con Certificados de Crédito Fiscal (CCF).
	Moneda de registro contable	Posibilidad de llevar los registros contables y estados financieros en dólares estadounidenses.
	Disponibilidad de Productos	Plena disponibilidad sobre los productos, sin obligación de comercialización local ni restricciones a la exportación.

Fuente: Elaboración propia en base al Título VII de la Ley 27.742

### **3. Los regímenes de incentivos y los determinantes de la inversión**

La evaluación de un régimen de promoción no puede agotarse en la descripción de sus beneficios normativos ni en la magnitud de la inversión observada tras su implementación. Para determinar su eficacia económica resulta necesario distinguir entre inversión inducida e inversión que se habría realizado aun en ausencia del incentivo, e identificar las condiciones bajo las cuales un régimen de este tipo puede alterar decisiones de localización, escala y composición sectorial de los proyectos. En este sentido, la presente sección construye el marco analítico que orienta la evaluación del RIGI.

Con ese propósito, la sección se organiza en tres planos complementarios. En primer lugar, examina los criterios de evaluación económica de los regímenes de incentivos, con énfasis en la adicionalidad, el contrafactual y la relación entre costo fiscal y resultados inducidos. En segundo término, aborda los principales determinantes de la inversión y las distintas motivaciones que orientan la inversión extranjera directa, a fin de precisar en qué contextos un incentivo puede modificar decisiones marginales y en cuáles su efecto probable es más acotado. Finalmente, incorpora la dimensión del ambiente de negocios, la estructura territorial y la gobernanza, dado que la eficacia de estos instrumentos depende no solo de su diseño formal, sino también del entorno macroeconómico, institucional y productivo en el que operan.

#### **3.1 Evaluación económica de los regímenes de incentivos**

La evaluación económica de un régimen de promoción no puede limitarse a la inversión observada luego de su implementación. La cuestión central consiste en determinar qué proporción de esa inversión es efectivamente inducida por el incentivo, qué parte habría ocurrido aun en ausencia del régimen y cuál es el costo fiscal asociado a esa diferencia. En este sentido, la inversión adicional atribuible a cada unidad de gasto tributario incremental, junto con los ingresos directos e indirectos futuros que eventualmente genere, constituye un criterio central para valorar la conveniencia económica del instrumento.

La literatura reciente subraya que los incentivos fiscales tienden a mostrar baja efectividad cuando intentan compensar deficiencias generales del ambiente de inversión. En tales contextos, la política puede traducirse en erosión de la recaudación, distorsiones en la asignación de recursos y mayores costos administrativos, sin inducir aumentos proporcionales de inversión (OECD, 2024).

De manera convergente, la evidencia comparada indica que los efectos de los regímenes de promoción no son uniformes y dependen fuertemente de su diseño específico, así como del entorno macroeconómico, regulatorio-institucional y fiscal en el que se implementan. Variables como la amplitud de la base imponible alcanzada,

la temporalidad de los beneficios, la existencia de condicionalidades explícitas, los mecanismos de seguimiento y la coherencia con el marco regulatorio general resultan determinantes para la magnitud de la inversión inducida (Zee, Stotsky y Ley, 2002; Klemm y Van Parys, 2012; OECD, 2015).

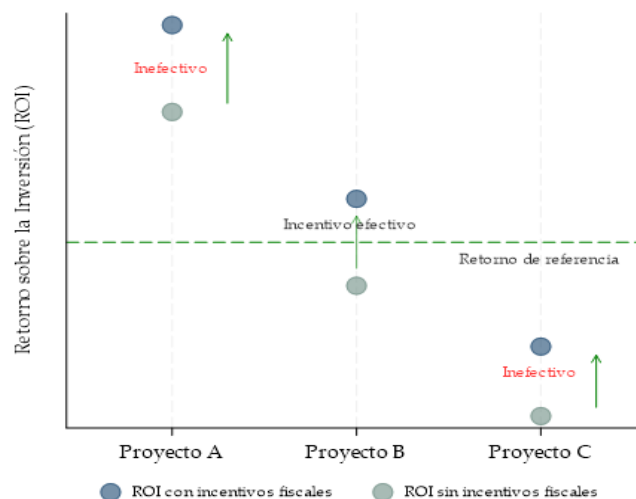
En economías caracterizadas por elevada volatilidad macroeconómica, restricciones de financiamiento o incertidumbre regulatoria y administrativa, la evidencia sugiere que una misma renuncia tributaria tiende a generar retornos decrecientes en términos de inversión adicional. En estos casos, aumenta la probabilidad de beneficios redundantes (es decir, proyectos que se habrían ejecutado aun sin incentivo) o, alternativamente, de ineficacia, cuando el beneficio otorgado no alcanza a compensar riesgos estructurales persistentes (Banco Mundial, 2017; FMI, 2019). Por ello, la sola existencia de un régimen promocional no constituye evidencia suficiente de eficacia, ya que el efecto económico relevante depende de su capacidad para modificar decisiones marginales de inversión.

Sobre esta base, la evaluación puede organizarse a partir de un esquema simple de rentabilidad comparada entre proyectos con y sin incentivo. La Figura 2 presenta esta lógica de manera esquemática, al contrastar el retorno esperado del proyecto frente a un umbral de rentabilidad de referencia. Este encuadre permite distinguir, al menos, tres situaciones.

En primer lugar, proyectos que superan el umbral aun sin incentivo; en estos casos, el beneficio fiscal no altera la decisión de inversión y opera principalmente como transferencia. En segundo lugar, proyectos cuya viabilidad depende críticamente del incentivo; estos constituyen el núcleo justificable del instrumento desde el punto de vista de la adicionalidad. En tercer lugar, proyectos para los cuales el incentivo resulta insuficiente, de modo que el costo fiscal potencial no se traduce en inversión efectiva.

Esta tipología es consistente con los enfoques de adicionalidad, evaluación costo-beneficio y análisis contrafactual empleados en las evaluaciones ex post de políticas de desarrollo productivo y promoción de inversiones (Harris y Trainor, 2005; Criscuolo et al., 2019).

**Figura 2: Los incentivos fiscales y los retornos a la inversión**



Fuente: Adaptado de James (2009)

En consecuencia, la evaluación de un régimen de promoción debe formularse como un problema de adicionalidad neta y eficiencia dinámica. Ello implica identificar qué porción de la inversión es inducida en el margen, con qué persistencia temporal y bajo qué mecanismos complementarios puede generar aprendizaje, ampliación de capacidades o transformaciones productivas más duraderas (Roca, 2010). Este enfoque exige explicitar el contrafactual (esto es, qué habría ocurrido en ausencia del incentivo), distinguir efectos de corto y largo plazo y reconocer que la respuesta inversora depende de restricciones adicionales que afectan la rentabilidad esperada y el perfil de riesgo de los proyectos.

Desde esta perspectiva, aun un instrumento con diseño técnicamente consistente puede producir resultados muy distintos según el contexto en que opere. La eficacia no depende únicamente de la generosidad del beneficio, sino también de la interacción entre el incentivo y un conjunto de condiciones macroeconómicas, regulatorias, fiscales e institucionales que inciden sobre las decisiones de localización, inversión y cumplimiento.

Por esta razón, la evaluación económica de los regímenes de promoción requiere una mirada que exceda el análisis estrictamente tributario y que incorpore los factores que condicionan la decisión de invertir.

En suma, el criterio relevante no es simplemente si un régimen incrementa el volumen de inversión observado, sino si lo hace en términos netos de sustitución, con una relación razonable entre costo fiscal y resultados inducidos, y bajo condiciones que permitan sostener efectos más allá del corto plazo. Esta distinción resulta importante en el análisis del RIGI, dado que su amplitud, duración y excepcionalidad regulatoria elevan la necesidad de evaluar con precisión la magnitud de la inversión adicional que efectivamente podría generar.

### 3.2. Determinantes de la inversión y motivaciones de la IED

La respuesta de la inversión a un régimen de promoción no depende únicamente de la intensidad del beneficio otorgado. También está condicionada por el tipo de proyecto, el origen del capital, la naturaleza de las ventajas competitivas de la firma y los atributos del territorio de destino. Por ello, el análisis de los incentivos resulta más preciso cuando se incorpora un marco que permita distinguir en qué contextos el beneficio puede alterar la decisión marginal de invertir y en cuáles su efecto probable se limita a modificar la apropiación de rentas o la distribución de riesgos.

En el caso de la inversión extranjera directa, un punto de partida clásico es el paradigma OLI desarrollado por Dunning (1993, 2001), que explica la decisión de internacionalización como resultado de la combinación de tres tipos de ventajas: *Ownership, Location e Internalization*.

En primer lugar, las ventajas de propiedad remiten a activos específicos de la firma (tecnología, capacidad organizacional, financiamiento, marcas o conocimiento) que le permiten competir fuera de su país de origen. Una firma invierte en el exterior solo si posee activos específicos que le permiten competir exitosamente fuera de su país de origen. Estos activos no son genéricos ni fácilmente replicables.<sup>1</sup> La IED responde principalmente a la estrategia global de firmas que ya son fuertes. El territorio compite por atraer dónde se localizan esas ventajas, no por crearlas vía incentivos fiscales.

En segundo lugar, las ventajas de localización conllevan el análisis de atributos del territorio receptor, tales como recursos naturales, acceso a mercados, costos de producción, infraestructura, instituciones y estabilidad regulatoria. En pocas palabras, se refiere a atributos del territorio que hacen atractiva la radicación de empresas (recursos, costos, mercados, instituciones).

Finalmente, las ventajas de internalización aluden a la conveniencia de organizar determinadas actividades dentro de la firma, en lugar de realizarlas a través del mercado, cuando existen costos de transacción elevados, activos estratégicos o riesgos de coordinación.

Este enfoque es útil para el análisis de los regímenes de incentivos por al menos dos razones. En primer lugar, permite reconocer que la decisión de invertir no surge exclusivamente de un beneficio fiscal, sino de una combinación más amplia de condiciones previas. En segundo término, ayuda a identificar los límites del margen de acción de la política pública. En general, los incentivos tienen una capacidad acotada para crear ventajas de propiedad y solo parcialmente pueden modificar las

---

<sup>1</sup> Las ventajas O incluyen combinaciones de propiedad sobre tecnologías específicas (procesos, patentes, know-how no codificado), capital organizacional (gestión de proyectos complejos, logística, integración vertical), marca y reputación (especialmente relevante en market-seeking), Capacidad financiera y de absorción de riesgo y Experiencia internacional previa (aprendizaje acumulado).

condiciones de internalización. Su principal espacio de incidencia se ubica, por tanto, en las ventajas de localización, ya sea a través de reducciones de costos, mejoras en la previsibilidad o provisión de condiciones regulatorias y operativas más favorables.

Un error frecuente de las políticas de promoción consiste en sobreestimar la capacidad de los incentivos para inducir inversiones cuya lógica económica responde, en realidad, a ventajas de propiedad o de localización ya consolidadas.

Cuando estas ventajas son fuertes (por ejemplo, en actividades intensivas en recursos naturales con elevada rentabilidad esperada) la inversión puede materializarse aun en ausencia del beneficio. En esos casos, el incentivo tiende a alterar en mayor medida la distribución de rentas que la decisión de inversión propiamente dicha. Por el contrario, cuando las ventajas subyacentes son débiles o insuficientes, el beneficio fiscal tampoco garantiza por sí mismo la sostenibilidad del proyecto si no se modifican restricciones más profundas del entorno de inversión.

La literatura de UNCTAD y la tradición derivada del paradigma OLI distinguen, además, diferentes motivaciones de la inversión extranjera directa, cada una con implicancias distintas en términos de adicionalidad, encadenamientos y beneficios sociales esperados.

Una primera categoría es la inversión *resource-seeking*, orientada a la explotación de recursos naturales o insumos específicos cuya localización es, en gran medida, exógena a la política. En estos casos, la decisión de invertir suele depender principalmente de la dotación del recurso, de la escala del yacimiento o de la ventaja natural del territorio. Por esa razón, el riesgo principal no suele ser la ausencia de inversión, sino la conformación de enclaves productivos, la débil articulación local y una captura insuficiente de los retornos sociales asociados al proyecto.

Una segunda categoría es la inversión *efficiency-seeking*, cuyo objetivo es reducir costos mediante salarios relativamente bajos, economías de escala, acceso a energía o inserción en cadenas globales. En este caso, la respuesta al incentivo puede ser mayor, aunque sus beneficios dependen críticamente de la capacidad de generar encadenamientos, procesos de upgrading y mejoras sostenidas de productividad.

Una tercera categoría es la inversión *market-seeking*, orientada al acceso a mercados locales o regionales. Aquí cobran mayor relevancia el tamaño del mercado, el ingreso, la estabilidad macroeconómica y las condiciones de competencia. Su potencial de derrames suele ser más elevado cuando existen proveedores locales, densidad empresarial y márgenes para la difusión tecnológica.

Finalmente, la inversión *strategic asset-seeking* se vincula a la búsqueda de activos estratégicos, tales como capital humano calificado, clusters innovadores, infraestructura científica o sistemas de apoyo a actividades intensivas en conocimiento. Aunque este tipo de inversión puede representar menores volúmenes iniciales, su impacto estructural puede ser comparativamente más alto cuando se apoya en bienes públicos complejos y capacidades territoriales acumuladas.

En inversiones de tipo *resource-seeking*, especialmente en economías con fuerte dotación de recursos naturales y elevada concentración espacial de proyectos, la combinación entre ventajas de propiedad de grandes firmas y ventajas de localización asociadas al recurso reduce, en principio, la dependencia del incentivo para realizar la inversión. En tales casos, la lógica de decisión se encuentra dominada por la combinación entre capacidades empresariales preexistentes y disponibilidad del recurso, de modo que el problema económico relevante se desplaza desde la inducción de capital hacia la apropiación de rentas, la calidad de los encadenamientos, la compensación de externalidades y la capacidad estatal para capturar parte de los retornos generados.

En cambio, en inversiones *efficiency-seeking*, *market-seeking* o *strategic asset-seeking*, el papel del entorno institucional y territorial puede ser más decisivo, y por ello los incentivos pueden interactuar con mayor fuerza con bienes públicos, infraestructura, capital humano y mecanismos de coordinación.

La Tabla 2 resume esta lógica mediante una clasificación estilizada de la inversión extranjera directa según el peso relativo de las ventajas de propiedad, la dependencia esperada del incentivo y el beneficio social potencial. Su propósito no es establecer relaciones mecánicas, sino ofrecer un esquema analítico para distinguir tipos de proyectos y anticipar criterios diferenciales de evaluación.

**Tabla 2. Tipología de la inversión extranjera directa**

Tipo de inversión	Ownership	Dependencia del incentivo	Beneficio social esperado
<b>Resource-seeking</b>	Alto	Bajo	Bajo / Medio
<b>Efficiency-seeking</b>	Medio	Medio	Medio
<b>Market-seeking</b>	Medio	Medio	Medio / Alto
<b>Strategic asset-seeking</b>	Alto	Alto (bienes públicos)	Alto

Fuente: elaboración propia

En este marco, la evaluación de un régimen como el RIGI requiere distinguir si el incentivo actúa sobre decisiones realmente marginales o si, por el contrario, se superpone con proyectos impulsados por ventajas naturales, escalas de operación o capacidades empresariales preexistentes. Esta distinción es especialmente relevante cuando predominan actividades intensivas en recursos naturales, ya que en tales contextos el incentivo puede incidir menos sobre la decisión de invertir que sobre la distribución interjurisdiccional e intertemporal de rentas.

Además, cuando las condicionalidades orientadas a generar derrames, vínculos productivos o aprendizajes territoriales son débiles, el riesgo principal no es la falta de inversión, sino la consolidación de beneficios privados con retornos sociales acotados y externalidades insuficientemente compensadas.

En suma, los determinantes de la inversión y las motivaciones de la IED introducen una heterogeneidad que impide evaluar los regímenes de promoción de

manera uniforme. La misma renuncia fiscal puede resultar redundante en ciertos proyectos y relevante en otros, según el tipo de ventaja que organiza la decisión de inversión.

En particular, en contextos dominados por la combinación entre *ownership* y dotación de recursos, la discusión sobre el incentivo tiende a desplazarse desde la adicionalidad estricta hacia los mecanismos de apropiación de rentas, los encadenamientos locales y los criterios de retorno social esperable. Ello fundamenta la necesidad de criterios diferenciados de política y evaluación entre sectores, territorios y niveles de gobierno.

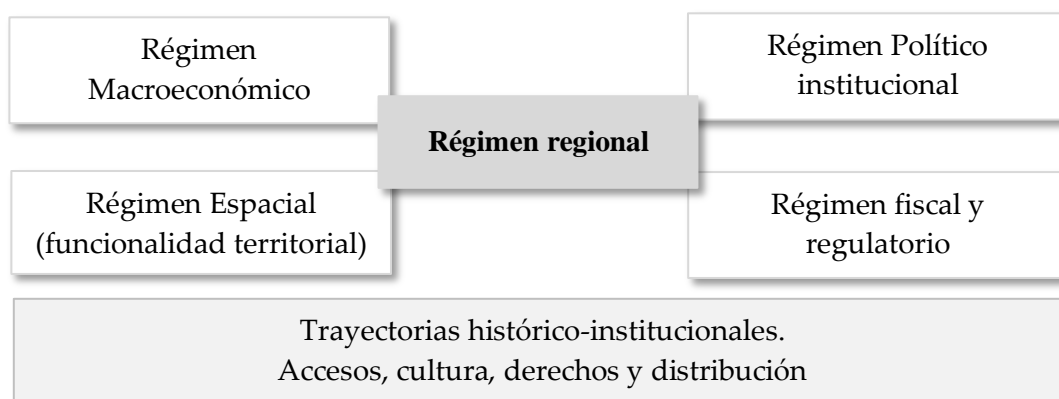
### **3.3. Ambiente de negocios, estructura territorial y gobernanza**

Además de la motivación y aun cuando un régimen de incentivos presente un diseño normativo técnicamente consistente, su eficacia depende del entorno en el que opera. La respuesta de la inversión no está determinada únicamente por los beneficios fiscales o regulatorios ofrecidos, sino por un conjunto más amplio de condiciones macroeconómicas, institucionales y territoriales que afectan simultáneamente la rentabilidad esperada, el riesgo percibido y la capacidad de generar encadenamientos productivos y retornos sociales duraderos. Por ello, la evaluación de los regímenes de promoción requiere incorporar explícitamente el ambiente de negocios, la estructura territorial y la calidad de la gobernanza pública.

En esta línea, Ferrero (2022) propone un encuadre útil para ordenar los condicionantes de la eficacia de los incentivos a partir de cuatro dimensiones interrelacionadas: (i) el régimen macroeconómico, que comprende la estabilidad, los precios relativos, el costo del capital y el horizonte de planeamiento; (ii) el régimen fiscal y regulatorio, referido a la estructura tributaria efectiva, los procedimientos administrativos, la elegibilidad y los costos de cumplimiento; (iii) el régimen espacial o de funcionalidad territorial, que abarca economías de aglomeración, conectividad, densidad de proveedores, logística y acceso a mercados; y (iv) el régimen político-institucional, asociado a credibilidad intertemporal, mecanismos de cumplimiento, resolución de controversias, coordinación y riesgos de discrecionalidad.

Estos componentes, a su vez, se encuentran moldeados por trayectorias histórico-institucionales que condicionan accesos, derechos, patrones distributivos y capacidades estatales. Este encuadre permite estructurar la identificación de elementos que, en primer lugar, pueden ser controlados por el nivel provincial y cuáles no; en segundo lugar, que aspectos controlables por el nivel nacional o en la gobernanza multinivel pueden ser parte de una agenda posicionada desde los intereses provinciales. Y, en tercer lugar, qué aspectos deben aceptarse como parámetros para evitar errores de diseño y objetivos de política. En particular, una misma renuncia tributaria puede exhibir elevada adicionalidad en ciertos casos y resultar ampliamente redundante o inefectiva en otros, aun cuando el diseño legal del incentivo permanezca inalterado.

## Esquema 1. Régimen regional y condicionantes de la eficacia de incentivos fiscales



Fuente: Extraído de Ferrero (2023)

Otro enfoque se refiere al ambiente de negocios, como el conjunto de condiciones institucionales, regulatorias y operativas que afectan los costos, riesgos y la previsibilidad de operar una empresa en un territorio. A escala provincial, esta dimensión no se agota en la normativa formal, sino que incluye también la calidad efectiva de implementación, la coordinación entre niveles de gobierno y la consistencia de los procedimientos administrativos. En consecuencia, su análisis resulta útil para traducir percepciones generales sobre el “clima de inversión” en dimensiones observables y comparables.

Entre sus componentes principales se destacan el marco regulatorio y tributario, los costos de cumplimiento, la previsibilidad de las reglas, la calidad de los servicios públicos productivos y los mecanismos de gobernanza y coordinación intergubernamental.

Un ambiente de negocios relativamente favorable no resulta suficiente por sí solo para inducir inversión relevante. La decisión de invertir también depende de atributos productivos específicos del territorio, esto es, de aquellos factores que inciden directamente sobre la rentabilidad esperada y la productividad potencial de los proyectos. Entre ellos se encuentran el tamaño y acceso a mercados, la disponibilidad y calidad del capital humano, la infraestructura económica, la densidad de proveedores y encadenamientos, las economías de aglomeración y el acceso al financiamiento.

La distinción entre ambiente de negocios y determinantes de la inversión es analíticamente útil, pero ambos planos se encuentran estrechamente articulados. El primero incide principalmente sobre los costos sistémicos y el riesgo general de operar; el segundo, sobre la rentabilidad efectiva y el tipo de inversión que el territorio puede sostener. Así, un entorno regulatorio razonablemente previsible puede verse neutralizado por debilidades en infraestructura, capital humano o encadenamientos productivos; del mismo modo, ventajas productivas significativas pueden erosionarse

frente a marcos regulatorios inestables, costos de cumplimiento elevados o coordinación pública deficiente. El Esquema 2 resume esta interacción entre ambas dimensiones.

### Esquema 2. Relación entre ambiente de negocios e inversión

Ambiente de negocios → Costos y riesgo sistémico → Decisión de localización

Tipos relacionales con empresas y recursos del territorio (vinculaciones)

Orientación a mercados internos y externos → contribución a entramados territoriales y competitividad agregada

Determinantes territoriales → Rentabilidad esperada → Escala y tipo de inversión

Fuente: elaboración propia

Esta interacción adquiere especial relevancia cuando se incorporan la estructura territorial y la organización productiva del espacio. No todas las inversiones generan los mismos efectos de arrastre, ni todos los territorios presentan igual capacidad para transformar una inversión puntual en procesos más amplios de aprendizaje, diversificación o aumento de productividad.

En este punto, resulta útil distinguir entre cadenas de valor verticales y complejos o aglomeraciones productivas. Las primeras remiten a relaciones de insumo-producto entre etapas sucesivas de producción; los segundos, a concentraciones espaciales de firmas e instituciones vinculadas que comparten infraestructura, mano de obra, conocimiento y servicios especializados.

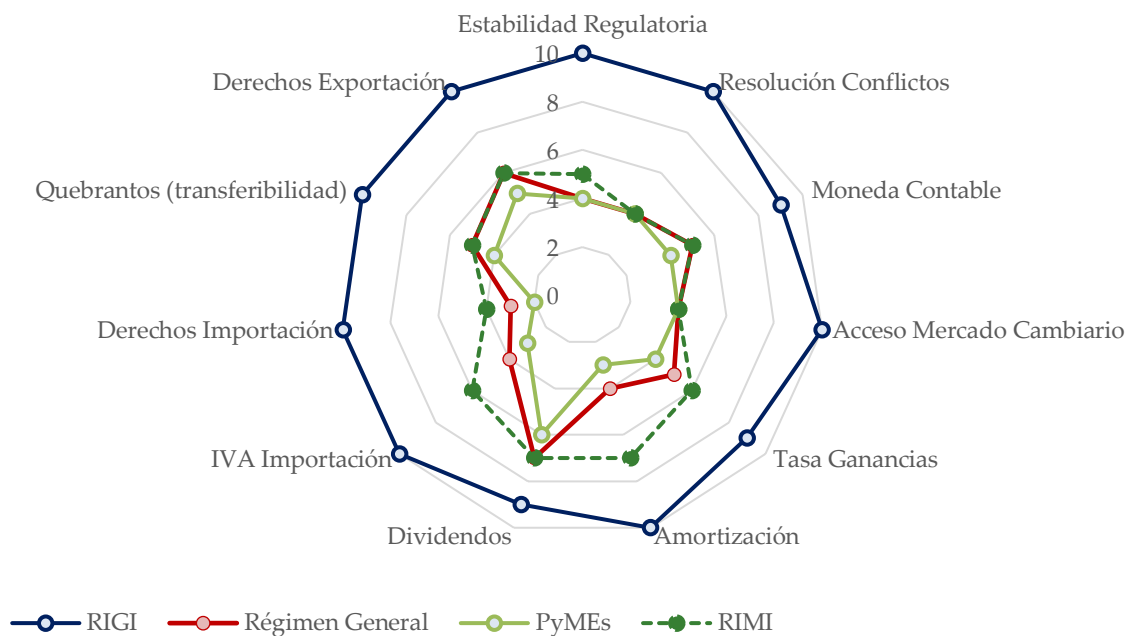
Ambas configuraciones pueden generar externalidades, pero de naturaleza distinta. Las cadenas de valor permiten identificar efectos hacia atrás y hacia adelante, por ejemplo, a través de la demanda de insumos, servicios logísticos, procesamiento local o comercialización. Los complejos productivos y *clusters*, por su parte, suelen potenciar economías de aglomeración, circulación de conocimiento, coordinación entre actores y procesos de innovación incremental.

El RIGI busca aislar de forma creíble a un conjunto de actividades “priorizadas” del ambiente de negocios general de Argentina. Eso implica que solo las actividades y VUP elegibles, por ejemplo, con montos mayores a USD 200 millones, acceden a este subrégimen. No es fácil modificar un ambiente de negocios general. El riesgo es que el régimen implique un sistema de privilegios extractivos, y limite los derrames generales y relacionales, en primera instancia, y la vocación de mejoras generales en el futuro próximo.

En la Figura 3 se presenta una ilustración cualitativa sobre las diferencias del subsistema del RIGI y el RIMI con respecto al régimen general. Los valores del régimen general se basan en i) Legislación tributaria vigente (tasa 35% ganancias, 21% IVA), ii) Normas contables argentinas (pesos como moneda, vida útil AFIP), iii) Regulaciones BCRA actuales (acceso mercado de cambios), iv) Aranceles de comercio

exterior (derechos importación/exportación). Adicionalmente se incluyen diferencias sobre el acceso a mecanismos administrativos y de resolución de conflictos ajenos al régimen general y de última instancia en el extranjero. Los valores del RIGI se basan en la Ley 27.742 y normativas complementarias del BCRA. La escala utilizada en la figura es de 10 = Máximo beneficio/privilegio, 5 = Condición media/estándar; 0 = Máxima restricción. La metodología y los datos están presentados en el Anexo A.1. En el Anexo A.2 se comparan las dimensiones afectadas por el RIGI y el RIMI.

**Figura 3. RIGI, RIMI y Régimen General. Diferencias en ambiente de negocios**



Fuente: elaboración propia en base a normativa relacionada

La comparación entre el RIGI, el RIMI y el régimen general, revela que el sistema de incentivos argentino no opera como un continuo, sino como un esquema de 'capas superpuestas' con umbrales de acceso crecientemente restrictivos. Mientras el RIGI ofrece un 'blindaje integral' para grandes proyectos, con características específicas y sesgos extractivos, el RIMI proporciona beneficios parciales y temporales para medianas inversiones, dejando al resto del sistema productivo bajo las condiciones generales del régimen. Esta arquitectura plantea desafíos de equidad competitiva y eficiencia asignativa que deben ser evaluados en el análisis subnacional.

La literatura muestra que la interacción reiterada entre empresas localizadas en un mismo espacio puede reducir costos de transacción, favorecer la difusión de conocimiento y elevar la productividad del conjunto (Krugman, 1991). En cambio, inversiones aisladas, espacialmente desconectadas o insertas en estructuras enclave tienden a generar retornos sociales más acotados, particularmente cuando no existen proveedores locales, infraestructura complementaria o capacidades de absorción en el territorio (Rodríguez-Clare, 1996).

Desde esta perspectiva, la cuestión relevante no es solo cuánto capital atrae un régimen, sino qué tipo de vínculos productivos es capaz de activar. En particular, la evaluación debe prestar atención a los efectos de arrastre hacia atrás, hacia adelante y horizontales, así como a la posibilidad de que la inversión inducida contribuya a formar proveedores, elevar capacidades locales, ampliar la base productiva o favorecer procesos de *upgrading*. Cuando estos mecanismos son débiles o inexistentes, el incentivo tiende a traducirse en una mejora privada de rentabilidad con retornos sociales más limitados y, por tanto, con menor eficiencia fiscal.

La dimensión territorial también obliga a incorporar una perspectiva interregional. Los regímenes de promoción pueden alterar la localización de proyectos y, en consecuencia, reforzar o atenuar disparidades preexistentes. Si el diseño favorece de manera sistemática territorios que ya cuentan con mejores dotaciones de infraestructura, conectividad, capital humano y densidad empresarial, el resultado probable es una ampliación de las brechas regionales.

Ciertos regímenes regionales presentan desventajas incluso frente al régimen general. Algunos fuera de su control directo, por ejemplo, debido a soportar marcos regulatorios y administrativos centralizados, estructuras y categorías tributarias federales diseñadas en función de desempeños promedios, y en tensión con las asimetrías espaciales. Otras dentro de su capacidad de control, como el uso de las transferencias y las priorizaciones de gasto, la capacidad y sensibilidad de las estructuras técnicas y administrativas relacionadas con el ambiente local, entre otros.

Una política que persiga objetivos de desarrollo territorial balanceado debe contemplar estos aspectos. El problema de diseño no consiste únicamente en inducir inversión, sino en hacerlo de forma compatible con la formación de capacidades locales y sin deteriorar de manera significativa la eficiencia agregada. Esta tensión es particularmente relevante en países federales, donde además puede emerger competencia fiscal entre jurisdicciones o superposición de incentivos con baja coordinación vertical, y efectividad.

En este punto, la gobernanza adquiere un papel decisivo. Un incentivo fiscal solo puede inducir inversión de manera sostenida si opera bajo un régimen de credibilidad sostenida en el tiempo. Los inversores evalúan no solo la magnitud del beneficio, sino también la probabilidad de reversión normativa, la discrecionalidad administrativa, la homogeneidad del cumplimiento y la efectividad de los mecanismos de resolución de controversias. En consecuencia, la capacidad del Estado para comprometerse creíblemente, administrar reglas previsibles, transparentes, ágiles, y coordinar agencias y niveles de gobierno constituye un insumo central de cualquier régimen de promoción.

No obstante, la estabilidad institucional no debe confundirse con rigidez normativa absoluta. Un régimen creíble requiere previsibilidad, pero también capacidad de adaptación frente a cambios macroeconómicos, contingencias no previstas o revisiones justificadas de política pública. Cuando la estabilidad se define

en términos excesivamente rígidos y se desacopla de la consistencia del entorno macroeconómico general, puede terminar elevando riesgos fiscales, regulatorios y distributivos en lugar de reducirlos. Por ello, la calidad de la gobernanza no depende solo de la duración formal de las garantías, sino de la solidez del marco institucional más amplio en el que esas garantías se insertan.

Este enfoque integrado también permite orientar el diagnóstico y la acción pública. La práctica internacional converge en la necesidad de combinar focalización, transparencia presupuestaria y evaluación ex ante y ex post basada en resultados. En esa lógica, los incentivos deben justificarse mediante una hipótesis de intervención verificable, acompañarse de mecanismos de seguimiento y permitir distinguir con claridad entre adicionalidad, costos fiscales y efectos sobre la competencia y la estructura productiva (Bachtler et al., 2014; OECD, 2024). La Tabla 3 resume, en términos estilizados, algunas vinculaciones posibles entre diagnóstico territorial y herramientas de política.

**Tabla 3. Ilustración: Vinculación diagnóstico-política regional RIGI**

<b>Problema identificado</b>	<b>Instrumento posible</b>	<b>Nivel</b>
<b>Costos regulatorios y conflictos - Ambiente</b>	Ambientales, transparencia, resolución conflictos Ventanilla única, simplificación	Multinivel
<b>Débil infraestructura y equipamientos complementarios</b>	Inversión pública focalizada. Energía, comunicación, logística, espacios experimentales, localización Parques industriales y tecnológicos, equipamientos	Multinivel
<b>Falta de financiamiento</b>	Fondos de garantía y financiamiento regionales – Fondos de desarrollo – Gobernanza Segmentación e instrumentación consistente	Regional Provincial
<b>Escasos encadenamientos y aglomeraciones complejas</b>	Programas de desarrollo de proveedores Actividades priorizadas con potencial dinamizador horizontal y vertical (riesgos) Acceso a mercados y competitividad Espacios escalonados startups-	Regional Esfuerzos intergub.
<b>Carga tributaria</b>	Régimen general Espacios subnacionales limitados (existentes)	Regional Esfuerzos intergub.

Fuente: elaboración propia

En pocas palabras, la eficacia de los regímenes de incentivos surge de la interacción entre el diseño formal del instrumento y el contexto económico, territorial e institucional en el que se aplica. La adicionalidad potencial del beneficio, la magnitud de los encadenamientos, la distribución territorial de sus efectos y la sostenibilidad fiscal del esquema dependen, en última instancia, de factores que exceden el incentivo en sí mismo. Por esta razón, una evaluación del RIGI no puede restringirse a sus tratamientos tributarios o cambiarios, sino que debe incorporar el

ambiente de negocios, la estructura productiva territorial y la calidad de la gobernanza como dimensiones constitutivas de su desempeño esperado.

## **4. Costos y Beneficios del RIGI**

El análisis del RIGI como una evaluación integral de beneficios potenciales, costos y riesgos debe incorporar su consistencia con el marco fiscal y macro y la arquitectura de *enforcement* y resolución de controversias. El enfoque adoptado es de evaluación ex ante: se identifica el conjunto de canales teóricos y normativos por los cuales el régimen podría afectar inversión, producción y desempeño.

### **4.1 Beneficios Potenciales**

Los beneficios del RIGI se justifican como un mecanismo para compensar los costos fiscales mediante retornos macroeconómicos y productivos, con énfasis en la balanza de pagos y la productividad. La lógica es que, bajo restricciones externas persistentes y elevada incertidumbre macro, un esquema que reduzca fricciones de entrada y riesgo regulatorio puede elevar la probabilidad de ejecución de proyectos intensivos en capital, cuyos efectos directos e indirectos tienden a materializarse en plazos más largos que los incentivos otorgados.

En ese marco, el régimen se apoya en instrumentos que apuntan a alinear el perfil intertemporal de los flujos del proyecto con un horizonte de maduración prolongado, evitando que el riesgo normativo y cambiario domine la rentabilidad esperada.

Operativamente, el diseño concentra sus incentivos en tres planos que buscan otorgar certidumbre y reducir costos de transacción: un acceso preferencial y progresivo a divisas de exportación hasta su plena disponibilidad, un régimen aduanero diferenciado para facilitar la importación de bienes de capital e insumos asociados a los proyectos aprobados, y cláusulas de estabilidad tributaria que aseguran invariabilidad de condiciones impositivas durante la vigencia del régimen.

La combinación de estos componentes apunta a fortalecer la previsibilidad jurídica, fiscal y cambiaria para inversiones de gran envergadura, aunque su rendimiento efectivo queda condicionado por la coordinación institucional necesaria para sostener reglas homogéneas en el tiempo y articular la inversión privada con la acción estatal.

Sobre esa base instrumental, la Tabla 4 sintetiza los principales canales de beneficios: la atracción de inversión externa asociada al umbral mínimo de USD 200 millones como filtro para proyectos de escala; la generación de divisas vía exportaciones en sectores estratégicos; y un eventual aporte a la estabilización cambiaria en la medida en que el ingreso y liquidación parcial de divisas se traduzca en una mayor oferta neta de dólares en el largo plazo.

A estos mecanismos se suma un canal de señalización: la estabilidad tributaria, cambiaria y regulatoria por treinta años se concibe como una señal para reducir la percepción de riesgo.

**Tabla 4. Beneficios potenciales del RIGI: canales y mecanismos**

<b>Tipo de Beneficio</b>	<b>Canal</b>	<b>Mecanismo económico</b>
<b>Flujos Macroeconómicos Directos</b>	<b>Atracción de Inversiones Externas (IED)</b>	El requisito de una Inversión Mínima de USD 200M promueve el ingreso de capitales que, de otro modo, no se radicaría en el país debido al clima de riesgo.
	<b>Generación de Divisas (Exportaciones)</b>	Proyectos enfocados en sectores estratégicos (energía, minería, agro) con alta capacidad exportadora. Aunque el acceso a divisas es gradual, el volumen de exportación aumenta la oferta neta de dólares a largo plazo.
	<b>Estabilización Cambiaria</b>	El compromiso de ingreso y liquidación parcial de divisas (aunque gradual) puede contribuir a estabilizar el mercado cambiario y las reservas del BCRA.
<b>Externalidades (Spillovers)</b>	<b>Mejora del Clima de Inversiones (Señalización)</b>	La provisión de estabilidad (tributaria, cambiaria y regulatoria por 30 años) actúa como una señal fuerte para el mercado global, mejorando la percepción de riesgo país y atrayendo otras inversiones fuera del RIGI.
	<b>Generación de Empleo y Valor Agregado Crecimiento de largo plazo</b>	Los proyectos estratégicos requieren mano de obra calificada y no calificada durante las fases de construcción y operación, y generan valor agregado a los recursos naturales.
	<b>Desarrollo de Proveedores Locales</b>	Los VPU tienen un compromiso (aunque sujeto a reglamentación) de participación de proveedores locales, lo que genera derrame tecnológico y desarrollo en las economías regionales.
	<b>Mejora de Infraestructura</b>	Los proyectos a menudo requieren y financian infraestructura asociada (gasoductos, puertos, carreteras), generando beneficios indirectos para la economía circundante.
	<b>Mejora en la recaudación</b>	La expansión de la actividad y del empleo amplía la base imponible y fortalece la recaudación.
<b>Previsibilidad Regulatoria</b>	<b>Seguridad Jurídica (30 años)</b>	La garantía de estabilidad de 30 años brinda la previsibilidad necesaria para proyectos de larga maduración (minería, energía), donde la incertidumbre regulatoria es el mayor disuasivo para la inversión.

Fuente: Elaboración propia en base al Título VII de la Ley 27.742

Un elemento adicional, menos inmediato pero relevante para la lógica del régimen, es el efecto de señalización hacia potenciales inversores: al ofrecer estabilidad tributaria, cambiaria y regulatoria por un horizonte prolongado, el RIGI

busca reducir la percepción de riesgo y, con ello, contribuir a un entorno más propicio para decisiones de inversión que exceden el perímetro estricto de los proyectos adheridos.

Esa señal no se limita a un efecto reputacional. También puede operar como un determinante económico en sectores con proyectos de larga maduración, donde la irreversibilidad de la inversión y la incertidumbre regulatoria elevan el valor de esperar y encarecen el financiamiento. La previsibilidad regulatoria por treinta años se presenta como una condición orientada a destrabar proyectos que, en ausencia de un marco estable, podrían quedar sistemáticamente postergados.

La generación de empleo y de valor agregado aparece como un beneficio potencial asociado a la escala y naturaleza de los proyectos que el régimen pretende atraer. En términos *ex ante*, pueden identificarse dos canales. Por un lado, los proyectos estratégicos demandan mano de obra calificada y no calificada en fases intensivas en trabajo, como la construcción, y sostienen empleo más estable durante la operación. Por otro, al involucrar transformación y logística sobre recursos naturales o capacidades industriales, pueden elevar el contenido local del producto y mejorar la productividad media en actividades vinculadas. Sin embargo, este beneficio depende de supuestos que no se verifican de manera automática. Debe interpretarse no como un mero conteo de puestos potenciales, sino en función de la calidad del empleo generado, su duración efectiva y su capacidad para producir aprendizaje y capacidades transferibles.

Más allá de los beneficios directos asociados a inversión, exportaciones y empleo, el RIGI se presenta como un intento de recomponer un activo escaso en economías con volatilidad recurrente: credibilidad intertemporal. La Tabla 4 no solo enumera beneficios esperados, sino que ordena un conjunto de canales cuya eficacia depende de que el régimen actúe como tecnología institucional de compromiso para reducir la prima de riesgo regulatorio derivado de su inestabilidad y alteración discrecional. Con ello, se intenta modificar el cálculo privado de proyectos de larga maduración. Cuando ese mecanismo opera, el beneficio relevante no es únicamente el aumento puntual de la inversión, sino la posibilidad de coordinar expectativas y sostener un horizonte de planificación más largo, que cambie los sesgos desde estrategias defensivas de corto plazo hacia decisiones productivas con mayor escala y complejidad.

La idea de generar un régimen encapsulado puede o no articularse con cambios estratégicos de largo plazo para apuntalar inversiones intensivas en capital (infraestructura, energía, minería, grandes complejos industriales). Visto desde esta perspectiva positiva, esto puede alterar la composición del crecimiento y su velocidad tendencial: aumentar el stock de capital, incorporar tecnología y elevar productividad, de modo que el empleo no dependa exclusivamente de expansiones insostenibles o en sectores de baja productividad. El régimen trata de inducir un sendero donde el aumento del capital por trabajador y la mejora del contenido tecnológico permitan

salarios reales más sostenibles y una estructura exportadora más robusta; esto es, un patrón de acumulación menos restringido por la escasez de divisas y por la fragilidad de la inversión frente a shocks macro.

Estos mecanismos son consistentes con intuiciones presentes en los modelos neoclásicos de crecimiento, aunque esos marcos no agotan dimensiones vinculadas a apropiación, distribución, heterogeneidades estructurales y otros mecanismos relevantes para economías como la argentina.

De materializarse estos beneficios, podrían generarse efectos positivos sobre la recaudación de tributos generales a través de impactos expansivos de largo plazo. Estos efectos, a su vez, podrían transmitirse parcialmente a economías regionales no directamente beneficiadas, mediante los regímenes vigentes de transferencias intergubernamentales.

En definitiva, la evaluación de beneficios no debería apoyarse en una promesa genérica de derrame, sino en la hipótesis de que, si el régimen resulta creíble y reduce costos de transacción de manera persistente, puede facilitar una transición desde una economía caracterizada por inversiones intermitentes y baja profundidad de capital hacia otra con proyectos de mayor escala, aprendizaje productivo y capacidad exportadora más robusta.

## **4.2 Costos y riesgos**

Los costos directos del RIGI se interpretan como gasto tributario y, por ende, como una asignación alternativa de recursos públicos: implican recaudación resignada o diferida con el objetivo de inducir inversión adicional y, en última instancia, generar retornos macroeconómicos y productivos verificables. La magnitud relevante no es solo el “costo bruto” de los beneficios, sino su carácter incremental respecto del escenario contrafactual: para que el régimen sea socialmente conveniente, la inversión efectivamente inducida debe ser suficiente para compensar la pérdida de recursos tributarios y los costos de administración y control. La estructura de incentivos tiende a concentrar la ganancia privada en etapas tempranas del proyecto (mejora de liquidez y reducción de carga fiscal inicial), mientras que parte de los retornos fiscales potenciales suelen materializarse con rezago.

La Tabla 5 resume los principales componentes de ese gasto tributario y sus mecanismos: reducción de la alícuota del impuesto a las ganancias para los vehículos beneficiarios, amortización acelerada que reduce la base imponible en los primeros años (operando como diferimiento de recaudación), utilización de certificados de crédito fiscal asociados al IVA, y exenciones o tratamientos preferenciales en derechos de importación y exportación.

Estos instrumentos pueden entenderse como subsidios implícitos al capital, cuyo impacto distributivo (incluido el geográfico) y de eficiencia depende tanto de la estructura sectorial como del grado de competencia y de la elasticidad de respuesta

de la inversión ante cambios en el retorno neto. En consecuencia, la evaluación debe incorporar el costo fiscal por unidad de inversión adicional y su perfil temporal, distinguiendo entre beneficios que constituyen meros traslados de renta y aquellos que efectivamente expanden capacidad productiva y exportadora.

**Tabla 5. Costos potenciales del RIGI: canales y mecanismos**

Tipo de Costo	Canal	Mecanismo económico
Gasto Tributario Directo	Reducción Impuesto a las Ganancias (IG)	La reducción de la alícuota del IG al 25% implica una menor recaudación sobre las ganancias del VPU.
	Amortización Acelerada	Permite deducir la inversión en bienes de capital en menos tiempo. Esto reduce la base imponible del IG en los primeros años, postergando la recaudación fiscal.
	IVA por Inversiones	La posibilidad de usar Certificados de Crédito Fiscal para el IVA implica un costo financiero o la obligación de emitir bonos/certificados por parte del Estado.
	Exención de Derechos de Imp. y Exp.	El Estado renuncia a los ingresos por los aranceles a la importación de bienes de capital y, en una etapa posterior, a los <b>derechos de exportación de la producción.</b>
Distorsiones Regulatorias y de Mercado	Inequidad y Competencia Desleal	Crea un sistema dual donde las empresas del RIGI tienen ventajas fiscales, cambiarias y aduaneras significativas sobre las <b>empresas nacionales que no califican</b> (en particular PyMEs), afectando su competitividad. Sesgo sobre el tamaño y el origen de la inversión.
	Riesgo de <i>Round-Tripping</i>	Riesgo de que las empresas ya radicadas utilicen el régimen (o simulen proyectos) para re-encauzar capitales y aprovechar los beneficios fiscales y cambiarios sin generar inversiones netas adicionales. (Efectos habituales en algunos regímenes de promoción: potencial transferencia de rentas a grandes empresas.)
	Pérdida de Soberanía Judicial y de política	La cláusula de arbitraje externo (CIADI) implica la renuncia del Estado a la jurisdicción nacional para resolver disputas, generando un costo político y legal. Esto implica un costo importante en términos de pérdida de capacidades de establecer marcos más flexibles que requieran adaptaciones a contextos cambiantes.
Distorsiones macro, espaciales y sectoriales	Ajustes de precios-rentabilidades	Esto puede incluir aspectos de pérdida de capacidad para adaptarse a marcos cambiantes (flexibilidad de respuestas del régimen macro y de políticas), distorsiones sectoriales, distributivas y espaciales potenciales derivadas de la incidencia efectiva de los beneficios y la orientación de los proyectos. Concentración espacial, sectorial y riesgos macro y externos ante cambios

Fuente: Elaboración propia en base al Título VII de la Ley 27.742

Además del costo fiscal explícito, el régimen puede introducir distorsiones de asignación derivadas de la coexistencia de un marco preferencial con el régimen general. Un esquema dual tiende a sesgar la competencia y la asignación de recursos hacia agentes con capacidad de alcanzar determinados umbrales de escala, lo que puede desplazar inversión desde proyectos no elegibles o inducir reorganizaciones societarias y financieras orientadas a capturar beneficios más que a mejorar la eficiencia.

Este riesgo se vincula con problemas clásicos de diseño de incentivos: arbitraje regulatorio, selección adversa en la aprobación de proyectos y potencial “*round-tripping*” de capital, que reducen la adicionalidad y convierten parte del esquema en transferencia neta. La consecuencia económica es doble: se deteriora la relación costo-beneficio del gasto tributario y se profundizan asimetrías dentro del entramado productivo, especialmente si la política no incorpora salvaguardas de transparencia, evaluación independiente y exigencias de desempeño.

La extensión temporal de garantías de estabilidad refuerza la previsibilidad para decisiones de inversión irreversible, pero puede generar rigideces macrofiscales frente a shocks y cambios de régimen. Cuanto más amplio y prolongado es el compromiso estatal, mayor es el costo de renegociación y menor el margen para recalibrar instrumentos en contextos de estrés fiscal o de corrección de precios relativos, lo que desplaza el análisis hacia la sostenibilidad intertemporal y su compatibilidad con el conjunto de las políticas públicas.

En particular, la incorporación de mecanismos de resolución de controversias con acceso a arbitraje internacional puede fortalecer el cumplimiento del compromiso, pero también introduce pasivos contingentes: exposición a litigios, costos legales y eventuales compensaciones, con implicancias fiscales ex post.

En última instancia, el núcleo del problema no reside en que el régimen genere costos (todo esquema de incentivos los genera) sino en cómo se distribuyen en el tiempo y qué tan reversibles resultan. El gasto tributario es, por definición, una transferencia cierta y relativamente inmediata, mientras que una fracción relevante de los beneficios esperados es incierta, diferida y dependiente de condiciones macro e institucionales.

Por eso, la Tabla 5 debe leerse como una delimitación de obligaciones implícitas del sector público: no solo renuncia recaudatoria, sino también eventuales rigideces de política y exposición a contingencias. El criterio económico de prudencia consiste en reconocer esa asimetría: cuando los costos son ex ante y los retornos son ex post, la exigencia de trazabilidad y verificación debe ser más alta, no más laxa.

A su vez, la discusión de costos y riesgos se ordena alrededor de un punto conceptual: el RIGI busca aumentar credibilidad, pero puede hacerlo mediante compromisos que trasladan riesgo al Estado. Si el diseño fortalece la previsibilidad sin asegurar adicionalidad, se corre el riesgo de consolidar un esquema de rentas, con

distorsiones competitivas y debilitamiento del margen regulatorio futuro. Si, en cambio, el compromiso se acompaña de mecanismos de desempeño, control y cláusulas de ajuste compatibles con shocks, la credibilidad puede convertirse en un activo sin transformarse en una fuente de pasivos contingentes desproporcionados.

En economías con restricción externa, esta tensión se amplifica: la promesa de divisas para ciertos proyectos solo es consistente si el aporte neto de dólares, en el horizonte relevante, resulta efectivamente positivo y no compromete la estabilidad por priorización.

Desde el enfoque OLI ya presentado, muchos de los proyectos elegibles bajo el RIGI combinan dos rasgos dominantes:

- *Ownership* (O) elevado: grandes firmas multinacionales con activos tecnológicos, financieros y organizacionales consolidados.
- *Location* (L) *resource-seeking*: dotaciones naturales específicas, no móviles y espacialmente concentradas (minería, incluidos minerales raros/estratégicos, energía, hidrocarburos, algunos complejos agroindustriales).

En este tipo de proyectos, la decisión de inversión suele estar explicada principalmente por la existencia del recurso y por las ventajas de propiedad de la firma, mientras que los incentivos fiscales, cambiarios o regulatorios tienden a afectar sobre todo la distribución de la renta y el perfil de riesgos, más que la decisión marginal de invertir. Esta regularidad ha sido ampliamente señalada en la literatura sobre incentivos a la inversión en sectores extractivos (Zee, Stotsky y Ley, 2002; Klemm y Van Parys, 2012; OECD, 2015).

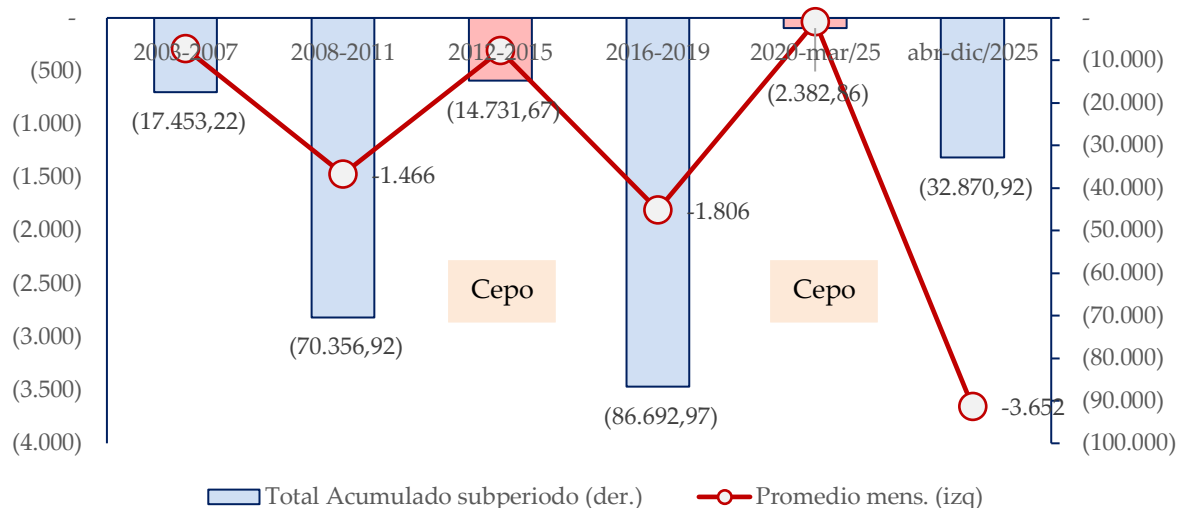
Desde esta perspectiva, el RIGI enfrenta un riesgo estructural de baja adicionalidad, particularmente en proyectos con elevado componente O y fuerte dependencia de recursos naturales, donde la elasticidad de la inversión respecto del incentivo es reducida. Esto no excluye la posibilidad de ciertos derrames en infraestructura extractiva y en actividades locales complementarias. El punto central, sin embargo, es el de la adicionalidad.

### **4.3. El RIGI y los regímenes macroeconómicos y fiscales**

La relación del RIGI con el régimen macroeconómico puede analizarse desde sus efectos sobre la balanza de pagos, como un problema de consistencia macroeconómica bajo restricción externa.

En ese marco, la Figura 4 muestra la magnitud y persistencia de la demanda privada de dólares del sector no financiero sin fines específicos. El mercado de divisas se encuentra condicionado no solo por flujos transaccionales sino por una dolarización que depende de las condiciones generales macroeconómicas. Por ejemplo, la liberalización parcial del cepo cambiario en condiciones inadecuadas, como un tipo de cambio real atrasado, termina significando mayor presión hacia la dolarización.

**Figura 4. Compra-Venta de billetes y divisas sin fines específicos del sector privado no financiero**



Fuente: Elaboración propia en base BCRA

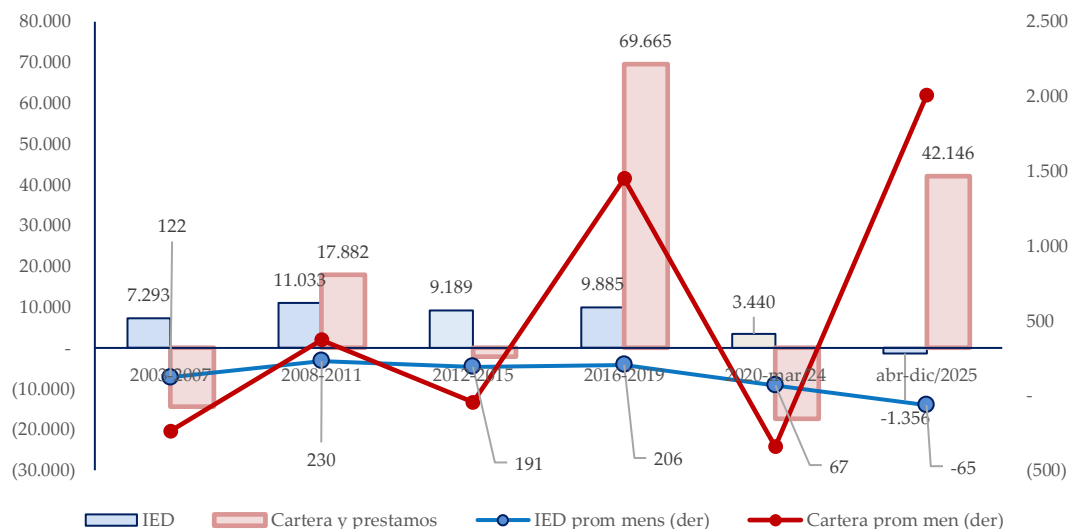
Desde la aprobación de la Ley Bases, la Inversión Extranjera Directa (IED) neta ha sido negativa (Figura 5). Generalmente, las inconsistencias macro han sido muy costosas, y disimuladas por períodos transitorios a través de cepos cambiarios (2012-2015 y 2019-2023), influjos de capitales de corto plazo (2016-2019) muy costosos y desestabilizadores, o con préstamos concesionales de organismos multilaterales (2018-19, y 2024-25).

En contextos de inconsistencias e incertidumbres macroeconómicas, un régimen de promoción de inversiones como el RIGI es insuficiente para resolver un problema de escasez de divisas. Además, como se muestra en la Figura 5, el flujo de IED ha de hecho disminuido tendencialmente en los últimos diez años.

Los efectos sobre los flujos futuros se materializan, por lo positivo, en las exportaciones netas de importaciones futuras producidas por las empresas promovidas y, por lo negativo, en la remisión de utilidades, intereses y dividendos relacionados con el capital que financia los proyectos.

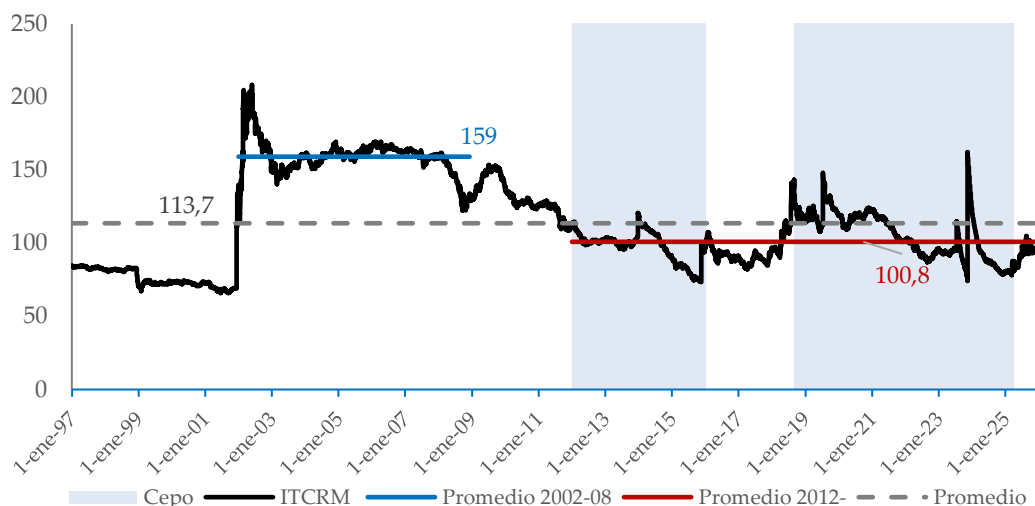
Un régimen que introduzca garantías de acceso a divisas para un subconjunto de proyectos debe evaluarse como una asignación prioritaria dentro de un mercado de cambios intrínsecamente escaso. En el RIGI, esta cuestión es central porque el diseño contempla excepciones progresivas a la obligación de liquidar divisas de exportación, hasta alcanzar mayor disponibilidad, y además habilita el acceso al mercado de cambios para importaciones de bienes de capital, giros de utilidades, dividendos, e intereses. La consecuencia macroeconómica no es mecánica, pero presenta riesgos.

**Figura 5. Inversión extranjera directa, flujos de cartera, préstamos y organismos (montos netos)**



Fuente: Elaboración propia en base BCRA.

**Figura 6. Índice de Tipo de Cambio Real Multilateral y Cepos Cambiarios**



Fuente: Elaboración propia en base BCRA.

Las características del tipo de producción y derrames asociados al VPU, tipo enclave-complejo, la dependencia de importaciones para la producción, no sólo afectan los beneficios derramados en el territorio nacional en términos de empleo, ingresos y, en general, crecimiento/desarrollo. También definen junto con la proporción de remisiones al exterior sea por exportaciones directas o en concepto de utilidades, intereses y dividendos, el efecto sobre el flujo neto de divisas en el mercado de cambios. A mayor sesgo extractivista, no sólo existen menos beneficios micro, pero también mayor potencial desestabilizador macroeconómico futuro.

A su vez, aun cuando no genere estrangulamientos externos, el sesgo sectorial y espacial puede producir externalidades negativas sobre sectores más complejos y sobre regiones no beneficiadas, en línea con efectos del tipo de los descritos por la “enfermedad holandesa”. Las potenciales apreciaciones cambiarias pueden llevar a que sectores competitivos y más vinculados al entramado socioproductivo local no logren competir con empresas externas.

Un segundo eje general es el fiscal. Una más específica se refiere a los efectos sobre los ingresos consolidados del Estado. Los beneficios tributarios del régimen (reducción de alícuotas, amortización acelerada, créditos fiscales y tratamientos aduaneros) implican gastos tributarios con pérdidas directas de ingresos que afectan el resultado fiscal en el margen. El efecto puede generar recursos tributarios adicionales por expansión de actividades directas e indirectamente asociadas.

Los efectos fiscales se trasladan sobre el territorio con incidencias heterogéneas de costos y beneficios. En primer lugar, el beneficio directo del crecimiento por la inversión, radicación o expansión de actividades y del empleo en un territorio, no llega a regiones que sistemáticamente no reciben VPU. En segundo lugar, las regiones no receptoras, pueden perjudicarse por las pérdidas de recaudación que se trasladan casi proporcionalmente a provincias y municipios en función de regímenes de coparticipación y transferencias intergubernamentales.

A su vez, el efecto neto, sea positivo o negativo según el tipo de región, afecta las propias bases tributarias de tributos locales, como ingresos brutos provinciales o tasas comerciales municipales multiplicando su efecto contractivo o expansivo de manera heterogénea. A lo anterior, se suman los efectos de equilibrio general macro, mencionados en la Tabla 5, a saber, contracciones de actividades complejas o marginalmente rentables producto de la apreciación cambiaria desalineada con criterios de sostenibilidad intertemporal y desarrollo balanceado.

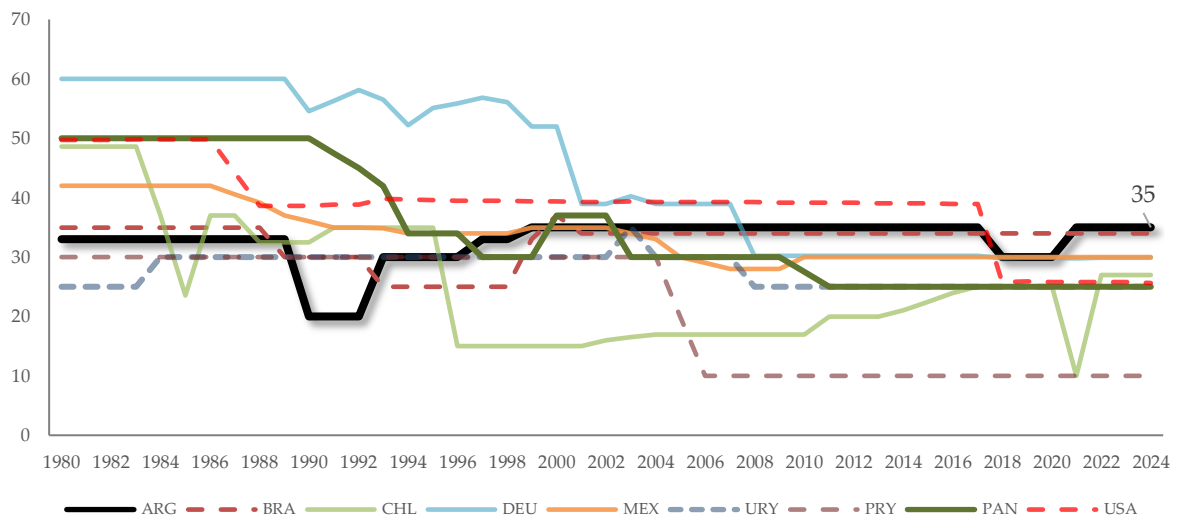
Incluso localmente son clave nuevamente dos aspectos de los VPU. Uno se refiere a si el proyecto se hubiera realizado igualmente en ausencia del régimen (adicionalidad) desde el incentivo tributario exclusivamente. El otro se refiere al tipo de inversión, enclave extractivo, o vinculada a complejos productivos territoriales, dado que los efectos totales sobre la recaudación, y sobre la actividad y empleo totales, serán distintos.

El régimen fiscal y regulatorio actúa de forma heterogénea en el territorio, por escalas y por segmentos socioeconómicos (Ferrero e Hisgen 2021). Las reglas regulatorias centrales y los regímenes tributarios inciden y distorsionan elecciones de producción y organización. Nuestro país presenta un sistema tributario muy pesado, que no es abordado en el RIGI.

Los problemas del régimen tributario argentino son complejos y no puede ser abordado aquí en su totalidad. No obstante, mencionamos resumidamente tres aspectos en tensión. Uno relacionado a presiones globales y de competencia

internacional por la atracción de empresas, sea por carreras a la baja de impuestos, menores costos (salariales, energéticos), y por su contrapartida en menores precios de producciones en zonas de baja presión tributaria. La Figura 6 muestra la tendencia general hacia las reducciones de alícuotas en el impuesto a las ganancias de las empresas, con implicancias distributivas profundas y sobre la sostenibilidad fiscal.

**Figura 7. Tasa de impuesto a las ganancias**  
(Argentina y países seleccionados)

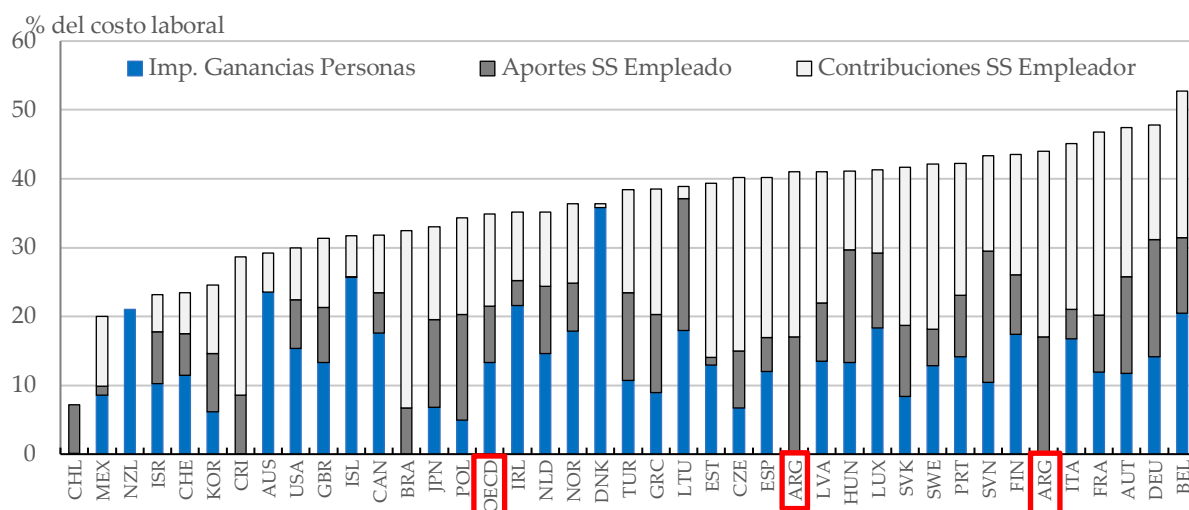


Fuente: OECD (2025). Corporate income tax statutory and targeted small business rates.

La Figura 8 muestra la presión tributaria sobre el ingreso laboral: impuesto al ingreso de las personas y aportes y contribuciones a la seguridad social del trabajador y del empleador. Se presentan como porcentaje del costo laboral para un trabajador representativo (soltero, sin hijos, salario promedio). El Gráfico ubica a Argentina en el tramo de alta presión, explicada principalmente por contribuciones a la seguridad social, mientras que el impuesto a la renta tiene menor peso relativo. Los aportes y contribuciones no son un impuesto, dado que tienen contraprestaciones directas en seguros de salud, de desempleo, y derechos sobre ingresos futuros en forma de jubilaciones. Sin embargo, tensionan con los costos laborales de forma estática al generar una brecha entre el “costo laboral bruto”, y el salario neto recibido, percibido estáticamente.

El costo laboral unitario de la economía formal, especialmente en segmentos de productividad media y baja, escalas pequeñas, tensiona con regulaciones de salario mínimo. Esto opera como desincentivo a la creación de empleo formal y contribuye a una estructura dual en la que parte del ajuste de costos se desplaza hacia informalidad, al cuentapropismo, rotación o modalidades contractuales de menor cumplimiento.

**Figura 8. Carga fiscal sobre el trabajo y umbral mínimo imponible en países seleccionados (2023)**



Fuente: OCDE (Economic Surveys: Argentina 2025), Figura 2.8.

Las interdependencias entre categorías fiscales e impuestos sobre bases comunes en ventas generan sesgos de organización costosos. El impuesto al valor agregado, interno, sobre los ingresos brutos a nivel provincial, las tasas de comercio a nivel municipal, interactúan con regulaciones y aspectos administrativos, que inducen saltos discretos en los costos de formalización según los niveles facturados. Por ejemplo, el paso de un régimen simplificado (monotributo) al régimen general genera un salto discreto en la carga tributaria, induciendo a la elusión y evasión (fragmentación/informalidad). Resumiendo, las distorsiones generales incluyen:

- Sesgo de enanismo fiscal. Existe un incentivo a no superar el tope de facturación del régimen simplificado (MT) y evitar pasar al general (RI): fragmentación de empresas, subdeclaración, estancamiento.
- Sesgo sobre el empleo formal. El costo de contratar un empleado formal induce a salir de MT o reduce drásticamente el neto: dificultades de empleo, informalidad laboral, aislamiento productivo-cuentapropismo.
- Sesgo mercado Internista. La informalidad constituye una barrera al cruce de fronteras, incluso interprovinciales debido a la exposición a controles y cruces de información. Esto limita la escala y reduce la competitividad.
- Sesgo de cuentapropismo aislado. El régimen simplificado es favorable para una persona, castigando la inclusión de socios/empleados. Desincentiva la formación de empresas; fomenta unidades unipersonales. Estructura productiva fragmentada, baja escala, poca innovación colaborativa y asociativismo.
- Sesgo de Elusión, Evasión e informalidad. Los sesgos anteriores evaluados a nivel de decisión individual generan concentración de patrones y segmentos, que se difunden a lo largo de las cadenas productivas. Mayor

informalidad en un eslabón, desincentiva la formalización en otros (por ejemplo, ruptura de la cadena de débitos y créditos en IVA).

Una menor formalización limita la capacidad del Estado de sostener ingresos sin recurrir a mayores alícuotas sobre el sector formal, instrumentos más distorsivos o a financiamiento monetario o deudas. Esto reduce la competitividad, eleva la vulnerabilidad y los riesgos macro.

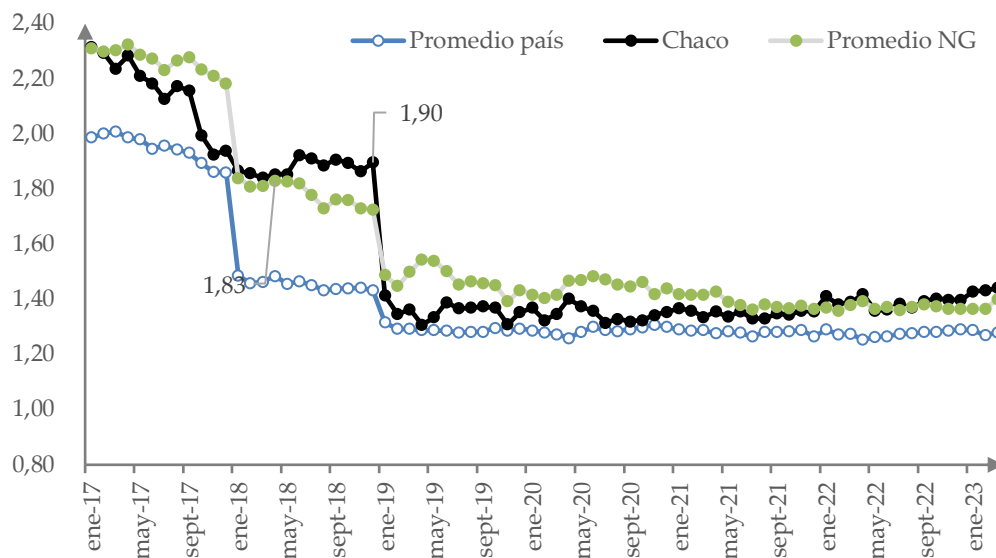
Aun si el RIGI eleva el retorno esperado de la inversión (territorial y sectorialmente concentrada), su capacidad de traducirse en empleo formal y encadenamientos domésticos puede verse condicionada por una estructura productiva que debe soportar el régimen descrito anteriormente. Esto es más notorio en zonas no receptoras del estímulo de la inversión externa. Adicionalmente, la sostenibilidad fiscal que habilita la credibilidad del compromiso cambiario del RIGI depende, en parte, de la evolución de la base imponible y contributiva: si el gasto tributario no se compensa con mayor actividad formal y recaudación asociada, el régimen puede tensionar la consolidación y, por esa vía, retroalimentar el mismo canal monetario y cambiario que intenta estabilizar.

Los canales mencionados y otros omitidos pueden tener efectos ambiguos de hecho. Esto exige reconocer que la política puede generar efectos adversos, e ineficiencias adicionales. Por ejemplo, puede alterar el equilibrio general, acelerando la inversión y actividad en ciertos complejos, mientras encarece factores para actividades no adheridas o regiones que no captan proyectos. La magnitud dependerá de la localización efectiva, la intensidad de encadenamientos con proveedores domésticos y la capacidad de coordinación público–privada para acompañar con infraestructura y bienes públicos, y el fortalecimiento de vinculaciones y derrames.

Otro aspecto relevante se refiere a los impuestos más distorsivos. Entre ellos sobresale el impuesto a los ingresos brutos por sus efectos acumulativos (cascada) que coexisten con problemas anteriores y generan sesgos contra encadenamientos territoriales y la declamada agregación local de valor. La Figura 9 muestra la evolución de la alícuota promedio efectiva del impuesto en el sector industrial. El compromiso federal firmado en 2017 establecía una reducción gradual de alícuotas en el sector que debían converger a cero en el 2022. El objetivo era llevar el impuesto a uno sobre ventas minoristas y servicios de demanda final, en línea con la reducción de distorsiones en fases intermedias. Este proceso se interrumpió.

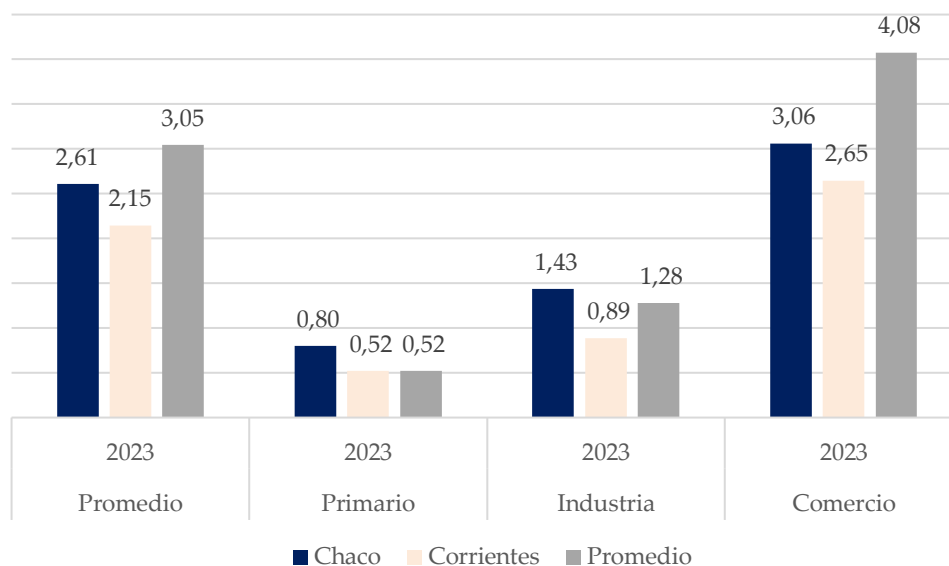
Resumiendo, el RIGI actúa sobre dimensiones macro y fiscal-monetarias del ambiente de negocios, intenta afectar los riesgos desde la perspectiva del inversor a través de accesos a mercados, estabilidad de reglas y garantías de estabilidad. En principio, los incentivos fiscales no afectarían la decisión de inversión, pero si la distribución de rentas asociadas a las explotaciones (al menos las más importantes relacionadas con extracción de recursos naturales).

**Figura 9. Alícuotas promedio efectivas del Impuesto a los ingresos brutos Industria.**



Fuente: Ministerio de Economía de la Provincia de Córdoba.

**Figura 10. Alícuotas promedio del impuesto a los ingresos en sectores seleccionados**



Fuente: Ministerio de Economía de la Provincia de Córdoba

La estabilidad que se pretende garantizar puede resultar muy costosa. Dado que las concesiones realizadas son importantes en términos de incondicionalidades, y de los ambientes cambiantes, estratégicos y de restricciones efectivas a nivel externo, macro, internacionales, tecnológicos, políticos y socioeconómicos, las condiciones de desarrollo de las concesiones y contratos serán muy cambiantes, y la posibilidad de adaptación regulatoria resultan escasas.

#### **4.4. Instituciones, gobernanza y resolución de controversias**

Las condiciones institucionales constituyen un componente central del ambiente de negocios y, en particular, de la previsibilidad que enfrentan los proyectos de inversión. Más allá de los costos tributarios o regulatorios directos, las decisiones de inversión se ven fuertemente influidas por la estabilidad de las reglas, la consistencia intertemporal de las políticas públicas y la claridad de los procedimientos administrativos.

En este sentido, la calidad de las instituciones incide tanto sobre los costos de transacción asociados a operar en una jurisdicción como sobre el riesgo regulatorio percibido por los inversores. La transparencia en la formulación de normas, la previsibilidad en su aplicación y la capacidad administrativa para implementarlas de manera consistente resultan relevantes para la formación de expectativas y para la evaluación de la rentabilidad ajustada por riesgo de los proyectos.

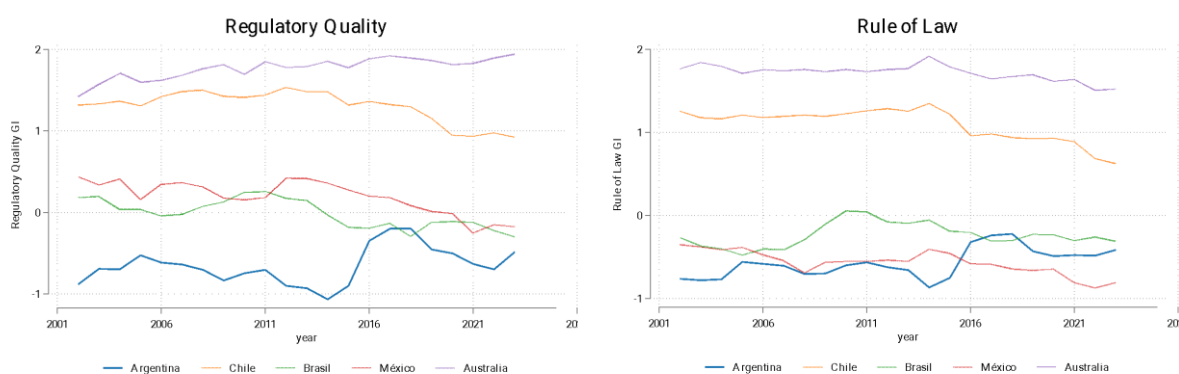
La gobernanza económica adquiere particular importancia porque define los mecanismos a través de los cuales se estructuran y gestionan las relaciones entre el sector público y los inversores a lo largo del ciclo de vida de las inversiones. Un aspecto crítico de esta arquitectura institucional es la existencia de mecanismos claros y confiables para la prevención y resolución de controversias.

La disponibilidad de procedimientos previsibles para dirimir disputas regulatorias o contractuales contribuye a reducir la incertidumbre asociada a la interpretación o modificación de reglas, fortaleciendo así los incentivos a realizar inversiones de largo plazo. En consecuencia, los mecanismos de resolución de conflictos constituyen una dimensión clave del entorno institucional, particularmente en regímenes orientados a promover inversiones de gran escala o de horizonte prolongado.

La Figura 11 presenta dos indicadores de gobernanza elaborados por el Banco Mundial (World Bank, 2025): calidad regulatoria y vigencia o imperio de la ley. En ambas dimensiones, Argentina exhibe el peor desempeño dentro del conjunto de países seleccionados para la ventana 2002-2023.

En este contexto, el RIGI aparece como un intento de encapsular una “mejor” gobernanza dentro de un régimen especial para grandes inversiones, mientras el resto de las empresas continúa operando bajo el régimen político-institucional general.

**Figura 11. Governance indicators. Argentina y Selección de países<sup>2</sup>**



Fuente: World Development Indicators. Banco Mundial

El RIGI incorpora, junto con garantías de estabilidad normativa y administrativa, un esquema específico para la resolución de controversias entre el inversor adherido y el Estado nacional. Ese diseño ofrece un canal procesal alternativo que cumple una función económica identificable: actúa como un mecanismo de *enforcement* orientado a sostener la previsibilidad institucional en proyectos intensivos en capital, con horizontes largos y elevados costos hundidos.

En contextos de este tipo, donde la rentabilidad depende de expectativas intertemporales, la existencia de reglas claras para tramitar y ejecutar reclamos incide sobre la percepción de riesgo regulatorio y, por esa vía, sobre la decisión de inversión.

La lógica subyacente puede interpretarse como un intento de “pedir prestada credibilidad” frente a debilidades del compromiso estatal, alteraciones de reglas y conductas discrecionales u oportunistas que afectan las decisiones empresariales. La literatura sobre gobernanza regulatoria enfatiza que, en sectores sujetos a intervención pública, la inversión responde a la calidad de las instituciones encargadas de hacer cumplir acuerdos y procedimientos: reglas de decisión, capacidad judicial y precisión contractual condicionan qué tan creíble es el compromiso del Estado frente a shocks políticos o macroeconómicos (Levy y Spiller, 1994).

Desde esta perspectiva, el régimen de solución de controversias opera como un componente central del entorno de gobernanza que determina el riesgo percibido por el inversor. El diseño persigue mejorar el clima de inversión reduciendo el riesgo de expropiación administrativa o de alteraciones regulatorias oportunistas, al ofrecer un

---

<sup>2</sup> Las dimensiones de Governance Indicators son: Voz y Rendición de Cuentas (Voice and Accountability), Estabilidad Política y Ausencia de Violencia (Political Stability), Efectividad del Gobierno (Government Effectiveness); Calidad Regulatoria (Regulatory Quality) y Estado de Derecho (Rule of Law), y Control de la Corrupción Estado de Derecho (Rule of Law) (Control of Corruption). En particular, la calidad regulatoria intenta medir la capacidad del gobierno para formular e implementar políticas que promuevan el desarrollo del sector privado, y el Estado de Derecho, es un indicador sobre la confianza en las reglas de la sociedad, cumplimiento de contratos, derechos de propiedad y tribunales.

menú de vías de reclamo que refuerzan el compromiso con las reglas originales. Entre ellas, la posibilidad de recurrir a jurisdicciones externas cumple un papel central.

Su fundamento económico radica en modificar las expectativas de los inversores respecto de las falencias del sistema doméstico de resolución de controversias, en términos de incertidumbre, sesgos, politización, plazos, procedimientos y capacidad técnica. Bajo incertidumbre institucional, la previsibilidad acerca de cómo se dirimen las disputas y cómo se ejecutan las decisiones constituye un determinante de la viabilidad privada de inversiones que, de otro modo, podrían postergarse o redimensionarse.

La posibilidad de recurrir a foros internacionales cuando el inversor percibe debilidades en las instituciones domésticas busca, en los hechos, aislar a los VPU de parte del régimen político-institucional y judicial argentino. Ese canal puede elevar los retornos netos esperados al reducir la probabilidad de escenarios regulatorios adversos y, en el margen, tornar viables proyectos que bajo elevada incertidumbre no superarían los umbrales privados de rentabilidad.

Sin embargo, también existe el riesgo de que las instancias externas no operen de manera neutral y terminen afectando intereses nacionales o rigidizando marcos regulatorios, en sentido contrario al de una política pública adaptable y consistente con las necesidades domésticas.

El diseño contempla, además, instancias orientadas a contener la escalada del conflicto. Estos tramos funcionan como espacios de coordinación que buscan minimizar costos de transacción y acotar la volatilidad regulatoria derivada de litigios tempranos.

De manera complementaria, la reglamentación prevé, para los proyectos que lo adopten, un mecanismo específico de solución de disputas dentro del propio régimen: el Panel RIGI. Esta instancia procura ofrecer un procedimiento más breve y especializado, combinando una fase con facultades para promover conciliación en audiencia con una decisión en plazos acotados.

El Panel puede interpretarse como un escalón intermedio que internaliza parte del *enforcement* y reduce costos de transacción al proveer una vía técnica y relativamente rápida, funcionando potencialmente como filtro antes de escalar hacia la adjudicación judicial o arbitral.

Si la controversia no se resuelve, el régimen habilita la transición hacia la vía judicial doméstica o hacia el arbitraje internacional en foros preestablecidos. Este diseño introduce una característica relevante para el *enforcement*: la posibilidad de elegir jurisdicción y reglas aplicables puede aumentar la eficacia esperada del reclamo y, con ello, reforzar la credibilidad del compromiso regulatorio.

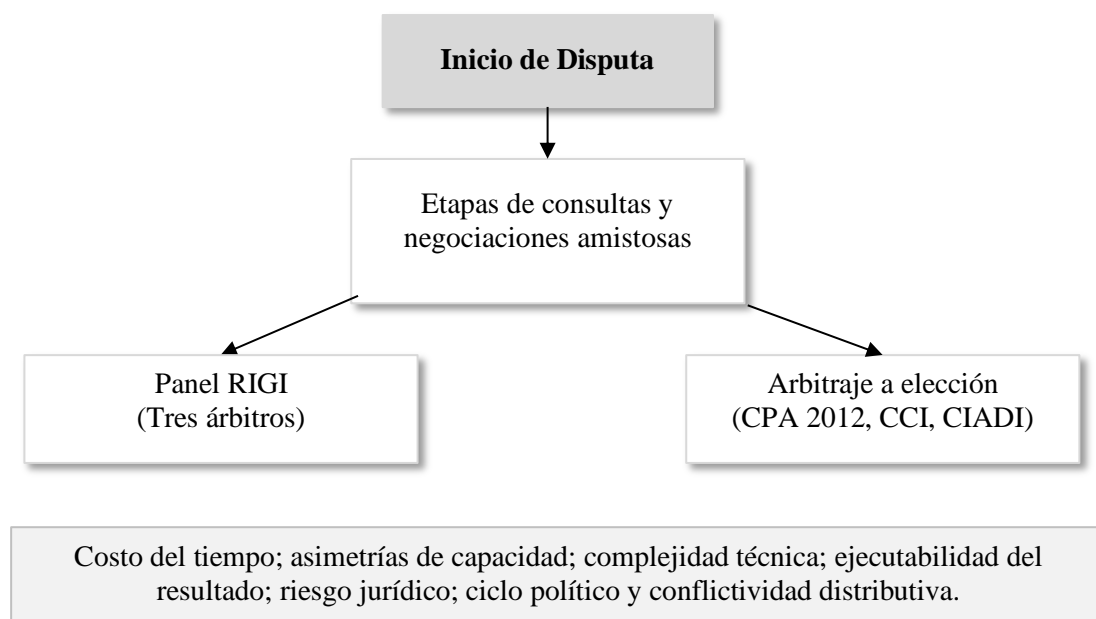
Al mismo tiempo, desplaza parte del control sobre la administración pública desde los tribunales nacionales hacia instancias arbitrales. En esa transición, el

arbitraje internacional tiende a operar como un “último recurso” cuando el inversor asigna baja probabilidad a una resolución efectiva dentro del marco doméstico.

La clave argumental del régimen especial de resolución de controversias no reside únicamente en la posibilidad de litigar fuera del país, sino en la expectativa de reconocimiento y ejecución del laudo bajo estándares internacionales. Ello transforma una promesa normativa de estabilidad regulatoria en un compromiso más creíble, dado que eleva el costo esperado de incumplimiento para el Estado.

Ese aumento del costo esperado de desconocer obligaciones incide sobre la estructura de incentivos públicos y contribuye a estabilizar expectativas en proyectos con elevada exposición a riesgo regulatorio.

### Esquema 3. Régimen de Resolución de Disputas en el RIGI



Fuente: Elaboración propia en base a Ley 27.742 y Dec. 749/2024

Ahora bien, esta arquitectura también introduce costos potenciales que deben hacerse explícitos. En la etapa de ejecución, aun cuando determinados regímenes internacionales imponen a los Estados el deber de reconocer el laudo como obligatorio, la efectividad material del cobro puede verse condicionada por reglas de inmunidad soberana frente a medidas compulsivas de ejecución.

En consecuencia, la fortaleza del *enforcement* no depende solo del contenido del laudo, sino también del espacio real para ejecutar obligaciones pecuniarias, lo que vuelve necesario distinguir entre obligatoriedad jurídica y efectividad económica.

Un canal adicional de costo es el denominado *regulatory chill*: la amenaza de indemnizaciones elevadas puede desalentar medidas legítimas de política pública (renegociaciones, ajustes tarifarios o respuestas a emergencias) y restringir la capacidad de adaptación frente a crisis sociales o macroeconómicas.

Además, cuando la justicia doméstica es percibida como lenta o con baja capacidad técnica, la preferencia por foros internacionales puede producir un círculo vicioso: al desviar los casos más complejos hacia el arbitraje internacional, se reduce el desarrollo de jurisprudencia doméstica especializada y se consolida una dependencia externa para resolver conflictos regulatorios de alta complejidad.

Esto debilita a largo plazo la capacidad institucional del sistema judicial local y también atrofia los mecanismos de retroalimentación entre justicia, regulación, administración y legislación.

Las instituciones judiciales externas, además, no son neutrales ni asépticas. También pueden verse atravesadas por sesgos derivados de grupos de interés con accesos e influencias diferenciales, en un contexto en el que las empresas multinacionales cuentan con ventajas estructurales en recursos económicos, políticos, legales y capacidad de litigio.

Los sesgos en contra del interés público también pueden derivarse de la falta de contexto local, de la incomprensión de restricciones macroeconómicas específicas o de cambios abruptos en condiciones fundamentales de equidad y justicia distributiva.

El caso argentino aporta un trasfondo empírico pertinente para dimensionar estos riesgos. Los episodios posteriores a la crisis de 2001 derivaron en múltiples controversias inversor-Estado en sectores regulados, tramitadas ante el CIADI, con disputas vinculadas a la pesificación, congelamientos tarifarios, reconfiguraciones de concesiones y alegaciones relativas a estándares de protección como el trato justo y equitativo. Estos casos evidenciaron cómo los tribunales internacionales pueden limitar el margen de política pública disponible para Estados que enfrentan emergencias económicas.<sup>3</sup>

Un aspecto crítico que suele omitirse en el debate es que el RIGI genera una dualidad de regímenes de protección jurídica dentro del mismo territorio nacional. Mientras los grandes inversores beneficiarios acceden a arbitrajes internacionales con estándares elevados de protección, plazos más acotados y mecanismos de ejecución transfronterizos, el resto del sistema productivo (PyMEs, sectores no beneficiados y geografías excluidas del régimen) debe continuar operando bajo el régimen judicial tradicional, con sus limitaciones de tiempo, costos y capacidad de hacer cumplir decisiones.

Esta asimetría no solo plantea cuestiones de equidad horizontal entre inversores, sino que también puede profundizar brechas competitivas estructurales: las empresas con acceso a protección internacional tienen ventajas en la gestión de riesgos regulatorios, mientras el tejido productivo local permanece expuesto a las deficiencias

---

<sup>3</sup> El caso de los *hold-outs* y la interpretación de la *cláusula pari pasu* ofrecen otro ejemplo relevante en el sentido (de sospechas) de accesos- influencias sesgos marcados. Entrar en un detalle de casos excede el objetivo del trabajo.

del sistema doméstico que, paradójicamente, puede verse debilitado por la fuga de casos complejos hacia foros externos.

La conveniencia del diseño depende, por tanto, de que el *enforcement* externo opere como complemento y no como sustituto de las instituciones domésticas. Si el arbitraje internacional pasa a ser la vía ordinaria para conflictos regulatorios, la ganancia de credibilidad puede venir acompañada de una erosión de capacidades internas y de una señal ambigua para la política pública.

Por un lado, disciplina el oportunismo; por otro, puede rigidizar los márgenes de adaptación frente a contingencias macroeconómicas, tecnológicas o sociales.

Un marco mejor orientado debería fortalecer de manera simultánea los mecanismos internos de gobernanza, administración, regulación, mediación y litigio. Eso implicaría beneficios más amplios para el conjunto del sistema económico en función de estrategias de desarrollo de largo plazo.

Marcos transparentes, agencias con capacidades técnicas, procedimientos administrativos previsibles, instancias arbitrales internas y una justicia con especialización suficiente para controversias regulatorias complejas constituyen complementos necesarios para que la credibilidad no dependa exclusivamente de la externalización de disputas.

Se trata de un problema complejo. En una transición, puede resultar razonable conservar escalones de solución que prioricen instancias tempranas de coordinación y reserven la adjudicación internacional para escenarios en los que exista una justificación clara asociada a fallas del *enforcement* doméstico.

Ese ordenamiento reduciría costos de transacción, aumentaría el aprendizaje institucional y limitaría la intervención externa innecesaria en disputas regulatorias. El objetivo debería ser, en el largo plazo, lograr una resolución interna creíble y suficiente.

Sin embargo, la mera existencia de una instancia externa como “movimiento final” también altera incentivos, anticipa estrategias y puede debilitar el proceso doméstico, particularmente cuando existen dudas sobre sesgos externos o sobre su adecuación a realidades y doctrinas nacionales.

La previsibilidad y el buen ambiente institucional no dependen solo de garantizar remedios al inversor, sino también de reducir la arbitrariedad. En ese marco, el objetivo es alinear credibilidad y capacidad regulatoria y de resolución de controversias que refuercen la confianza en el cumplimiento sin inhibir respuestas legítimas de política pública cuando cambian las condiciones económicas.

En ese marco, el desafío es alinear credibilidad, capacidad regulatoria y mecanismos de resolución de disputas que refuercen la confianza en el cumplimiento sin inhibir respuestas legítimas de política pública cuando cambian las condiciones económicas. En última instancia, la dependencia de tecnologías y activos específicos

resulta determinante en un escenario donde el inversor define, bajo sus propias percepciones y condiciones, si un proyecto se realiza o no.

## **5. Tensiones territoriales y sectoriales en Argentina**

La implementación del RIGI debe evaluarse en un contexto de heterogeneidad productiva, de segmentos (escala/formalidad, tecnologías) y de fuertes asimetrías territoriales. En Argentina, la estructura federal y la desigual dotación de infraestructura, capacidades estatales, recursos naturales y bases productivas implican que un régimen diseñado para grandes proyectos puede generar impactos diferenciales entre sectores y regiones.

En particular, el esquema altera precios relativos mediante beneficios fiscales, aduaneros y cambiarios; interactúa con regímenes sectoriales preexistentes, habilitando arbitraje regulatorio; y reconfigura la distribución espacial de oportunidades de inversión, con riesgos de concentración y de efectos fiscales indirectos sobre jurisdicciones que no capturen proyectos. Este apartado discute estos mecanismos y sus implicancias distributivas, y delimita las limitaciones empíricas que restringen una evaluación territorial desagregada en esta etapa.

### **5.1. Mecanismos**

El paquete de exenciones tributarias, facilidades aduaneras y tratamiento cambiario diferenciado reduce el costo de uso del capital y el costo esperado de operar para un conjunto de actividades y proyectos que satisfagan los criterios de elegibilidad. Esto modifica la tasa marginal efectiva de imposición y altera la estructura de riesgos percibida por el inversor.

Se destacan dos aspectos relacionados en materia de heterogeneidad sectorial y territorial. Uno se refiere a que los criterios de elegibilidad, por ejemplo, el tamaño de la inversión, puede tener sesgos sistemáticos en función del tipo de sector y la localización de las inversiones.

Rodrik (2004) plantea que la política industrial debe concebirse como un arreglo institucional de colaboración estratégico entre Estado y sector privado orientado a elucidar información sobre externalidades relevantes y sobre las restricciones/obstáculos que frenan la transformación productiva, así como sobre las intervenciones más adecuadas para removerlas. En el RIGI no es claro que los criterios de acceso y la selección de proyectos estén diseñados para generar información verificable, evaluación y aprendizaje, y existen riesgos de que el régimen pueda reducirse a un tratamiento preferencial con captura de rentas.

Cuando el Estado no observa perfectamente la productividad esperada, los encadenamientos y las externalidades de cada iniciativa, la asignación de beneficios enfrenta problemas típicos de información asimétrica. Pueden aparecer sesgos de

selección adversa, donde la cartera promovida busca capturar el beneficio para mejorar su retorno privado sin garantizar un retorno social proporcional. También puede emerger riesgo moral en la etapa de ejecución: una vez otorgado el beneficio, la empresa puede reoptimizar su comportamiento, diluyendo objetivos de inversión, por ejemplo, si no existen cláusulas de desempeño, con sanciones creíbles por incumplimiento.

La literatura sobre experiencias exitosas de promoción insiste en la condicionalidad y la reciprocidad como esfuerzos frente a estos problemas: Amsden documenta que, en procesos de industrialización tardía, la asistencia estatal fue eficaz cuando estuvo atada a estándares de desempeño estrictos y a mecanismos de disciplinadores que evitaban subsidios sin contrapartida (Amsden, 1989, 2001). La literatura contemporánea sobre política industrial y desarrollo productivo ha enfatizado la necesidad de combinar apoyo selectivo con mecanismos de monitoreo, evaluación y aprendizaje institucional, de modo de asegurar que las intervenciones públicas estén orientadas a resultados y permitan corregir o retirar instrumentos cuando los objetivos no se cumplen (Rodrik, 2008; Mazzucato, 2013; Crespi, Fernández-Arias y Stein, 2014).

Trasladado al RIGI, el punto no es normativo sino analítico: si el beneficio reduce el costo relativo del capital pero no está atado a métricas verificables de productividad social, el instrumento tiende a premiar escala y poder de organización del proyecto antes que contribución al desarrollo.

El gasto tributario asociado tiene costo de oportunidad, porque compite con otros usos del presupuesto o con la posibilidad de reducir tasas generales. Esta estructura puede ser defendible si el régimen corrige una falla de coordinación que impide inversiones socialmente rentables. Se introduce un problema de evaluación: el Estado debe comparar un sendero contrafactual donde el proyecto habría tributado normalmente con el sendero promovido.

La dimensión territorial es un corolario natural de este mecanismo. Dado que los proyectos elegibles tienden a localizarse donde existen dotaciones específicas y economías de localización, el régimen induce una geografía de inversión altamente concentrada. Las provincias receptoras pueden experimentar un shock positivo de actividad y empleo directo e indirecto, pero el efecto neto sobre la desigualdad regional depende de dos condiciones: la magnitud de los encadenamientos locales y la distribución del costo fiscal entre todas las jurisdicciones. Si el régimen reduce recursos nacionales compartidos, las provincias no receptoras pueden enfrentar un deterioro relativo de su capacidad de financiamiento.

## **5.2. Dimensión territorial**

En una economía federal y espacialmente heterogénea como la argentina, el régimen opera sobre una estructura previa marcada por diferencias persistentes en

dotaciones, infraestructura, densidad productiva y capacidades estatales. Por ello, su incidencia no puede asumirse como homogénea.

En este marco, el análisis territorial del RIGI puede ordenarse en torno de una tensión central: por un lado, beneficios directos localizados (inversión, empleo, demanda local e infraestructura asociada al proyecto); por otro, costos y riesgos de alcance sistémico (gasto tributario, presiones macrofinancieras y contingencias regulatorias). La distribución de unos y otros no coincide necesariamente con el mapa de los proyectos.

Las provincias mineras o con alta dotación de recursos naturales subexplotados presentan una probabilidad relativamente mayor de capturar los beneficios directos del régimen. Ello se vincula, en primer lugar, con el perfil de los sectores típicamente compatibles con el diseño del RIGI (actividades extractivas, energía e infraestructura asociada), caracterizados por una elevada intensidad de capital, horizontes extensos de maduración y una fuerte presencia de costos hundidos.

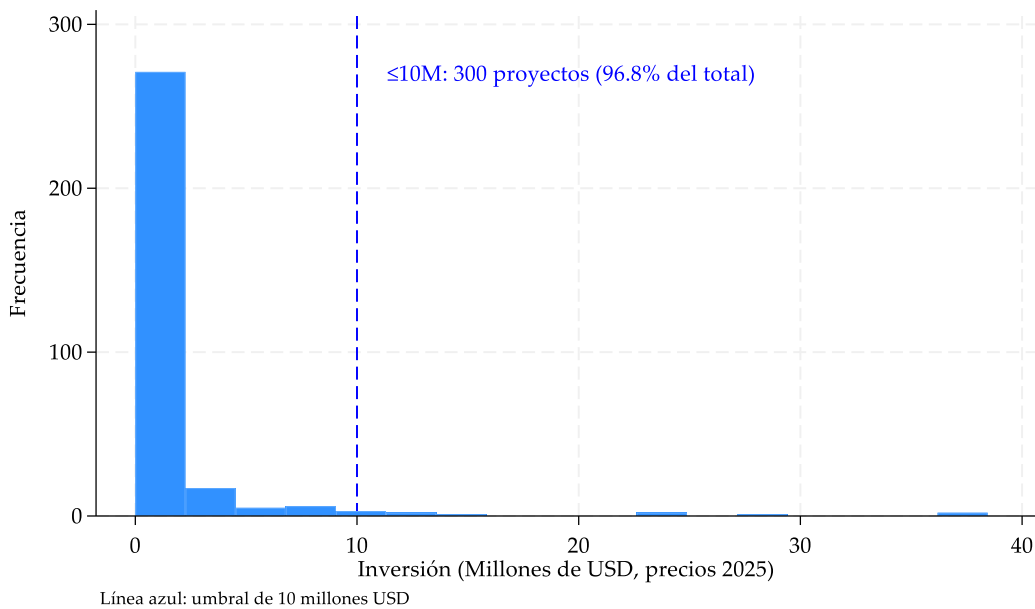
En estos contextos, la inversión resulta particularmente sensible al riesgo regulatorio y a la volatilidad macroeconómica, ya que la irreversibilidad amplifica el valor de esperar y eleva la tasa de retorno requerida. En consecuencia, la provisión de estabilidad normativa y de garantías tributarias, cambiarias y regulatorias opera como una reducción del riesgo que recae sobre los flujos esperados del proyecto.

En el arreglo federal argentino, la titularidad provincial de los recursos naturales, junto con la existencia de instrumentos como regalías y permisos, fortalece el incentivo de estas jurisdicciones a viabilizar proyectos de gran escala. En contraste, las provincias sin recursos comparables o sin proyectos capaces de superar el umbral de acceso al régimen quedan más expuestas a una relación asimétrica entre costos sistémicos y beneficios directos.

Este sesgo territorial no constituye un efecto colateral, sino una implicancia estructural de un régimen orientado a actividades en las que la dotación de recursos y la irreversibilidad de la inversión vuelven especialmente valiosa la estabilidad ofrecida por el Estado. En esa línea, la distribución espacial preliminar de los proyectos vinculados al RIGI sugiere patrones de concentración territorial consistentes con el sesgo por escala y por tipo de actividad.

La Figura 12 presenta la distribución de frecuencias del tamaño de los proyectos de inversión presentados en la provincia del Chaco entre 1999 y 2024. El proyecto de mayor valor promovido a lo largo de todo el período no supera los 40 millones de dólares, cifra muy inferior al umbral de 200 millones exigido por el RIGI.

**Figura 12. Distribución del tamaño de proyectos de inversión en Chaco**



Fuente: Datos del Ministerio de la Producción. Provincia del Chaco.

La Figura 13 ofrece una caracterización descriptiva de la localización de los proyectos aprobados y en evaluación. Además, incorpora una dimensión de intensidad mediante el tamaño del marcador, proporcional al monto de inversión expresado en millones de dólares.

El mapa permite observar que los proyectos tienden a agruparse en un conjunto acotado de provincias. Esa concentración resulta especialmente visible en áreas asociadas a dotaciones minero-energéticas y a corredores de infraestructura relevantes.

Al mismo tiempo, otras regiones exhiben una participación baja o, directamente, ausencia de proyectos. En conjunto, la evidencia visual sugiere una distribución espacial desigual de la inversión vinculada al régimen.

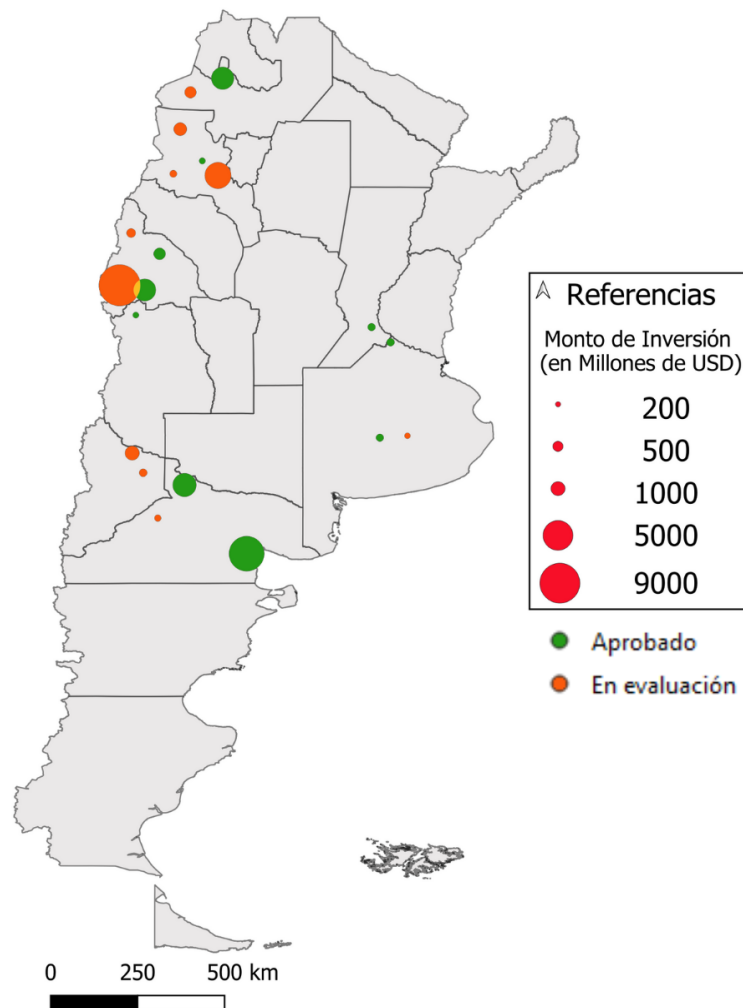
En ese marco, este diagnóstico agregado puede complementarse con un análisis más desagregado de aquellas regiones en las que la escasa (o nula) presencia de proyectos elegibles bajo el RIGI convive con instrumentos provinciales de promoción y con estructuras productivas de menor escala, cuestión particularmente relevante en el NEA.

La concentración territorial de proyectos anticipa tensiones distributivas que exceden la visión de “provincias receptoras versus no receptoras”. Por un lado, las jurisdicciones con proyectos elegibles tienden a capturar beneficios directos (empleo localizado, demanda de servicios, eventuales regalías y mayor actividad) y a ganar capacidad de negociación.

Por otro lado, una fracción relevante de los costos asociados al régimen tiene carácter sistémico: el gasto tributario nacional y la reasignación de recursos públicos

como parte de complementos estratégicos demandados por zonas-proyectos beneficiarios.

**Figura 13. Representación geográfica de proyectos RIGI según montos y estado de aprobación**



Fuente: elaboración propia en base a Decretos Nacionales

Cuando los proyectos intensivos en infraestructura demandan ampliaciones de redes energéticas, corredores viales o capacidad logística, surge una segunda tensión: la priorización de inversiones públicas complementarias puede concentrarse en nodos asociados a proyectos RIGI, reforzando trayectorias de divergencia territorial y generando fricciones políticas.

Esto pueden repercutir sobre el conjunto del federalismo fiscal y en la geografía económica futura. Esto marca un conflicto interregional, por ahora implícito, en cuanto a la distribución efectiva de recursos, por la percepción de “trato desigual” implícita en un esquema que, por diseño, selecciona proyectos de gran escala, y por la priorización de hecho acerca de los patrones de acumulación sectorial-espacial.

### 5.3. Complementos, encadenamientos e incidencias

La incidencia territorial del RIGI también depende del modo en que sus efectos se transmiten a través de los encadenamientos productivos y de la formación (o no) de complejos capaces de absorber, procesar y multiplicar la inversión inicial. En este punto, no basta con identificar la localización del proyecto, sino que resulta necesario examinar qué tipo de articulaciones genera con el resto de la estructura económica.

Los *backward linkages*, asociados a la demanda de insumos y servicios a proveedores, y los *forward linkages*, vinculados a la provisión de insumos que abaratan costos o habilitan nuevos usos intermedios, constituyen los principales canales a través de los cuales un proyecto de gran escala puede inducir diversificación productiva y cambio estructural. Sin embargo, ese proceso no debe suponerse automático. Su activación depende de condiciones previas del territorio y de la posibilidad efectiva de que la inversión se articule con capacidades locales.

Por ello, los efectos territoriales de estos encadenamientos pueden ser ambivalentes. Un gran proyecto puede actuar como núcleo dinamizador de nuevas actividades, pero también puede operar de manera relativamente aislada respecto del tejido productivo local. La magnitud de la inversión, por sí sola, no garantiza ni integración económica ni difusión territorial de beneficios.

Cuando el entramado proveedor local es débil, la complejidad de los recursos humanos resulta insuficiente o la infraestructura relevante se encuentra geográficamente concentrada en otras regiones, los derrames tienden a “fugarse” hacia aquellos espacios donde ya existen capacidades preexistentes. En esos casos, la inversión no corrige las desigualdades territoriales, sino que puede reforzar patrones previos de concentración espacial del valor agregado.

A la inversa, cuando existe cierta densidad empresarial, capacidades técnicas acumuladas y coordinación público-privada, el proyecto puede inducir procesos de aprendizaje, estimular la aparición de nuevas firmas y promover una especialización creciente en servicios vinculados. En ese escenario, la inversión inicial puede contribuir a la configuración de un complejo productivo con externalidades de aglomeración y efectos de arrastre más persistentes sobre la economía local.

Esta discusión remite a problemas de coordinación e incentivos típicos de economías en las que la presencia de proyectos “líderes” de gran escala no viene acompañada, de manera simultánea, por el desarrollo de proveedores ni por la formación de capacidades locales. En ausencia de esos complementos, la inversión puede quedar escindida de la estructura productiva del territorio y generar vínculos débiles, fragmentados o transitorios.

Bajo esas condiciones, el territorio puede estabilizarse en un equilibrio de baja densidad de articulaciones productivas y redes proveedoras. Ello implica escasa interacción entre empresas locales, baja interoperabilidad de servicios y limitada circulación de información, con la consiguiente dificultad para consolidar procesos de

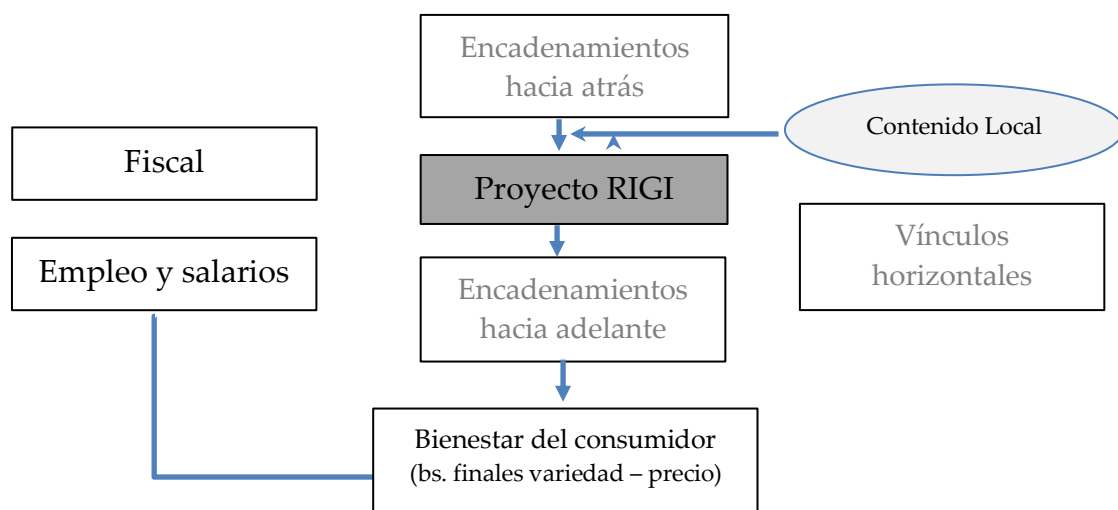
aprendizaje colectivo o trayectorias sostenidas de diversificación. El resultado puede ser la persistencia de dinámicas tipo enclave incluso en contextos de alta inversión, tal como señala Rodríguez-Clare (1996).

Los mecanismos involucrados son, por tanto, complejos y no operan de manera automática ni necesariamente en una misma dirección. Los efectos pueden diferir según la estructura previa del territorio, la naturaleza del proyecto, la escala de las firmas locales y la capacidad institucional para coordinar actores, reducir costos de articulación y sostener procesos de aprendizaje.

En este sentido, lo relevante no es “la cadena”, sino la configuración de un complejo productivo en sentido más amplio. Ello supone considerar vinculaciones horizontales y verticales, directas e indirectas, entre proveedores, prestadores especializados, firmas complementarias, instituciones de formación, organismos de control y gobiernos subnacionales.

La densidad de esas interacciones, así como la calidad de la gobernanza del complejo, condiciona tanto el signo como la persistencia de las externalidades. Por eso, el análisis territorial del RIGI no debería limitarse a identificar dónde se localizan los proyectos, sino también a examinar en qué medida dichos proyectos logran integrarse en entramados productivos capaces de retener, amplificar y sostener sus efectos en el tiempo (Esquema 4).

**Esquema 4. Eslabonamientos y articulación del complejo local en torno al RIGI**



Fuente: elaboración propia

La utilidad analítica de separar estos canales es que permite identificar canales de derrames y efectos potenciales y tensiones interregionales y sectoriales. En particular, la probabilidad de que el canal de conocimiento y los encadenamientos productivos resulten cuantitativamente relevantes depende de la capacidad de absorción del entramado local (capital humano, gestión, certificaciones, acceso a financiamiento, organización empresarial y coordinación público-privada).

Sin esa base, los derrames pueden localizarse fuera del territorio donde se emplaza el recurso o el proyecto, ya sea en proveedores externos, centros de ingeniería remotos o nodos logísticos consolidados. La evidencia clásica sobre derrames tecnológicos también sugiere que el conocimiento tiende a ser geográficamente localizado y requiere proximidad, interacción repetida y densidad de actores para materializarse; por lo tanto, su ausencia puede reforzar configuraciones tipo enclave aun con grandes montos de inversión (Jaffe, Trajtenberg, & Henderson, 1993).

En consecuencia, el balance territorial del RIGI depende menos del monto nominal de inversión que de qué mecanismos se activan, dónde se localizan y con qué intensidad, lo que vuelve determinante el rol de las capacidades estatales, la coordinación interjurisdiccional y los instrumentos complementarios orientados a transformar renta y demanda en capacidades productivas persistentes.

En este marco, la discusión territorial del RIGI conduce a una conclusión operativa: la inversión de gran escala no garantiza por sí misma un proceso de desarrollo regional, porque las externalidades invocadas (productivas, espaciales, fiscales y de capacidades) son contingentes y pueden no materializarse, o hacerlo de forma acotada, transitoria o incluso regresiva. Si predominan compras externas, logística centralizada, contratación de servicios especializados fuera del territorio y baja interoperabilidad del tejido local, los encadenamientos, las vinculaciones y los derrames de capacidades tienden a debilitarse.

A la inversa, cuando existe capacidad institucional para negociar estándares y compromisos verificables, monitorear cumplimiento, articular formación y certificaciones, y coordinar políticas de infraestructura y desarrollo de proveedores, aumenta la probabilidad de que los efectos se traduzcan en densificación del complejo (no solo de una "cadena"), mayor captura local de valor agregado y, sobre todo, en la construcción de vinculaciones horizontales que reduzcan la dependencia de un único nodo inversor: redes de proveedores que comparten información y capacidades, servicios especializados que atienden a múltiples sectores, plataformas logísticas y tecnológicas de uso común, y un entorno institucional que favorece aprendizaje acumulativo y escalamiento.

## **7. Comentarios finales**

El documento analiza el Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI) como un instrumento de política económica orientado a incidir sobre decisiones de inversión de gran escala. Ofrece un punto de partida para una evaluación ex ante y para organizar una eventual evaluación empírica del RIGI.

Explicita mecanismos y resultados de interés, en particular, con énfasis en alcances regionales. Subraya criterios de verificación vinculados con adicionalidad, desempeño externo y sostenibilidad fiscal. Su contribución consiste en estructurar el régimen como un conjunto de instrumentos con efectos potencialmente diferenciados, lo que

ayuda a evitar lecturas basadas solo en magnitudes observadas y a orientar el análisis hacia parámetros de interés bien definidos.

El documento contribuye a estructurar marcos de análisis y diseño de políticas regionales de promoción sectorial. Si bien el foco es la inversión, se destacan aspectos determinantes de la inversión y el desarrollo, y sus alcances sectoriales y regionales, en políticas mejor articuladas.

Sugiere recomendaciones concretas de ajuste del régimen. En particular, los esfuerzos sobre mejoras en el ambiente de negocios más difundidos, y espacios multinivel de complementación y protagonismo. La infraestructura dura y blanda, los servicios técnicos y financieros, las segmentaciones, entre otras mencionadas, marcan la necesidad de un abordaje comprometido desde el territorio. Las regiones, como NEA, ofrecen espacios de colaboración y coordinación, acciones conjuntas, tanto en posiciones sobre dimensiones nacionales, como en acciones regionales conjuntas en infraestructura, financiamiento, regulaciones.

Volviendo al RIGI, es importante definir espacios de monitoreo y evaluación de impactos, que permitan retroalimentar procesos en el futuro sobre bases objetivas (ej: % de compras locales, empleo provincial, inversiones, sectores y segmentos ganadores y perdedores, incidencia y riesgos de mediano plazo),

La discusión sobre el RIGI no debería centrarse exclusivamente en el volumen de inversión prometido, sino en la capacidad del régimen para transformar rentas naturales en capacidades productivas persistentes.

Una reflexión final debe resaltarse en dos sentidos, el primero, la idea de la resolución de conflictos en el exterior y los riesgos discutidos sobre las experiencias y sus implicancias. En segundo lugar, la eficacia y sostenibilidad fiscal los incentivos y su efecto distributivo.

Los desafíos de implementación subnacional articulada no son menores, especialmente por los limitantes sobre instrumentos provinciales. Estos se abordarán en el Documento 2

## 8. Referencias Bibliográficas

- Amsden, A. H. (1989).** *Asia's next giant: South Korea and late industrialization*. Oxford University Press.
- Amsden, A. H. (2001).** *The rise of "the rest": Challenges to the West from late-industrializing economies*. Oxford University Press.
- Bachtler, J., Méndez, C., Vironen, H., et al. (2014).** *Regional development and policy in Europe: Contributions for the debate in Latin America* (Collection Studies 2; Serie Analysis; Area Decentralization). EUROsociAL Programme.
- Banco Central de la República Argentina. (2025).** *Estadísticas del mercado de cambios* (serie de compra/venta de billetes y divisas del sector privado no financiero).
- Crespi, G., Fernández-Arias, E., & Stein, E. (Eds.). (2014).** *Rethinking productive development: Sound policies and institutions for economic transformation*. Inter-American Development Bank; Palgrave Macmillan.
- Criscuolo, C., Martin, R., Overman, H. G., & Van Reenen, J. (2019).** Some causal effects of an industrial policy. *American Economic Review*, 109(1), 48–85.
- Decreto 749/2024. (2024).** Reglamentación del Título VII – Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI) – Ley N° 27.742. *Boletín Oficial de la República Argentina*, 23 de agosto de 2024.
- Dunning, J. H. (1993).** *Multinational enterprises and the global economy*. Addison-Wesley.
- Dunning, J. H. (2001).** The eclectic (OLI) paradigm of international production: Past, present and future. *International Journal of the Economics of Business*, 8(2), 173–190.
- Ferrero, L. (2022).** Restricciones y Lineamientos para el Desarrollo Institucional. Consejo Económico y Social de la Provincia del Chaco y Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional del Nordeste.
- Ferrero, L. (2023).** Repensando el desarrollo regional en el norte argentino// *Rethinking Regional Development in the Argentine Northern Territory*.
- Ferrero, L., & Hisgen, C. M. (2021).** Una exploración empírica de las heterogeneidades geográficas en la informalidad de los mercados laborales y efectos del salario mínimo. *Visión de Futuro*, 25(1), 155–193.

- Harris, R., & Trainor, M. (2005).** Capital subsidies and their impact on total factor productivity: Firm-level evidence from Northern Ireland. *Journal of Regional Science*, 45(1), 49–74.
- International Monetary Fund. (2019).** *Corporate taxation in the global economy*. IMF Policy Paper.
- International Monetary Fund, Organisation for Economic Co-operation and Development, United Nations, & World Bank. (2015).** *Options for low income countries' effective and efficient use of tax incentives for investment: A report to the G-20 Development Working Group*.
- Jaffe, A. B., Trajtenberg, M., & Henderson, R. (1993).** Geographic localization of knowledge spillovers as evidenced by patent citations. *The Quarterly Journal of Economics*, 108(3), 577–598.
- James, S. (2009).** *Incentivos e inversiones: Evidencia e implicaciones políticas*. Banco Mundial.
- Klemm, A., & Van Parys, S. (2012).** Empirical evidence on the effects of tax incentives. *International Tax and Public Finance*, 19(3), 393–423.
- Krugman, P. (1991).** Increasing returns and economic geography. *Journal of Political Economy*, 99(3), 483–499.
- Levy, B., & Spiller, P. T. (1994).** The institutional foundations of regulatory commitment: A comparative analysis of telecommunications regulation. *Journal of Law, Economics, & Organization*, 10(2), 201–246.
- Ley 27.742. (2024).** Ley de Bases y Puntos de Partida para la Libertad de los Argentinos. *Boletín Oficial de la República Argentina*, 8 de julio de 2024.
- Mazzucato, M. (2013).** *The entrepreneurial state: Debunking public vs. private sector myths*. Anthem Press.
- Organisation for Economic Co-operation and Development. (2024).** *The role of incentives in investment promotion: Trends and practices in OECD member countries*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/e3338264-en>
- OECD. (2025).** *OECD economic surveys: Argentina 2025*. OECD Publishing.
- Roca, J. (2010).** *Evaluation of the effectiveness and efficiency of tax benefits* (Discussion Paper). Inter-American Development Bank. <https://doi.org/10.18235/0006626>

- Rodríguez-Clare, A. (1996).** Multinationals, linkages, and economic development. *American Economic Review*, 86(4), 852–873.
- Rodrik, D. (2004).** *Industrial policy for the twenty-first century* (HKS Working Paper No. RWP04-047). Harvard Kennedy School.
- Rodrik, D. (2008).** *Normalizing industrial policy* (Commission on Growth and Development Working Paper No. 3). World Bank.
- World Bank. (2018).** *Global investment competitiveness report 2017/2018: Foreign investor perspectives and policy implications*. World Bank.
- World Bank. (2025).** *The Worldwide Governance Indicators: Revised Methodology for Measuring Governance Using Perception Data*. World Bank Group.
- Zee, H. H., Stotsky, J. G., & Ley, E. (2002).** Tax incentives for business investment: A primer for policy makers in developing countries. *World Development*, 30(9), 1497–1516.

## Anexo A. Régimen general y RIGI. Efectos sobre el ambiente de negocios

**Tabla A.1. RÉGIMEN GENERAL - Datos Reales (2024-2025)**

Dimensión	Valor Real	Escala 0-10	Justificación
Tasa Ganancias	35%	5/10	Tasa máxima para personas jurídicas www.ibanet.org
Amortización	10-20 años	4/10	Vida útil según tablas AFIP biblioteca.arca.gob.ar
Dividendos	7%	7/10	Tasa retención estándar www.rankia.com.ar
Importación	9-35% + 3% tasa estadística	3/10	Aranceles + percepciones www.statista.com
Exportación	0-30%	6/10	Variable según sector (0% industrial, agro con retenciones) aduananews.com
Mercado Cambiario	Regulado BCRA	4/10	Restricciones progresivamente eliminadas pero con regulaciones abeledogottheil.com.ar
Resolución Conflictos	Justicia local	4/10	Sistema judicial argentino justa.acij.org.ar
IVA	21% + percepciones	4/10	Tasa general 21% + 20% percepción Wise
Moneda	Peso argentino	5/10	Obligatoriedad registros en pesos soporte.fierro.com.ar
Quebrantos	5 años	5/10	Límite prescripción quinquenal www.dnb.com.ar

Fuente: elaboración propia

**Tabla A.2. RIGI - Valores Basados en Beneficios Normativos**

Dimensión	Beneficio RIGI	Escala 0-10	Fuente
Tasa Ganancias	25%	9/10	Ley 27.742
Amortización	2 años (bienes muebles)	10/10	Ley 27.742
Dividendos	7% → 3.5% (7° año)	9/10	Ley 27.742
Importación	0% exento	10/10	Ley 27.742
Exportación	0% (3° año)	10/10	Ley 27.742
Mercado Cambiario	Libre disponibilidad	9/10	BCRA RIGI www.bcra.gob.ar
Resolución Conflictos	CIADI internacional	10/10	Ley 27.742
IVA Importación	Exento	10/10	Ley 27.742
Moneda	Dólar opcional	9/10	Ley 27.742
Quebrantos	Sin límite	10/10	Ley 27.742

Fuente: elaboración propia

## Metodología de cálculo

Los valores del **régimen general** se basan en:

1. **Legislación tributaria vigente** (tasa 35% ganancias, 21% IVA)
2. **Normas contables argentinas** (pesos como moneda, vida útil AFIP)
3. **Regulaciones BCRA actuales** (acceso mercado de cambios)
4. **Aranceles de comercio exterior** (derechos importación/exportación)

Los valores del **RIGI** se basan en la **Ley 27.742** y normativas complementarias del BCRA.

**Escala utilizada:** 10 = Máximo beneficio/privilegio, 5 = Condición media/estándar; 0 = Máxima restricción

**Tabla A.3. Datos sobre Figura 3**

Ambiente afectado	Dimensión	RIGI	Régimen General	PyMEs	Nota/Fuente
Regulación, Estabilidad y Resolución Conflictos	Estabilidad Regulatoria	10	4	4	RI: 30 años garantía vs RG: sujeto a cambios
	Resolución Conflictos	10	4	4	RI: CIADI vs RG: justicia local
	Moneda Contable	9	5	4	RI: dólar opcional vs RG: pesos argentinos
	Acceso Mercado Cambiario	10	4	4	RI: libre disponibilidad vs RG: regulaciones BCRA
Impuestos, Estabilidad y resolución de conflictos	Tasa Ganancias	9	5	4	RI: 25% vs RG: 35%
	Amortización	10	4	3	RI: 2 años vs RG: vida útil 10-20 años
	Dividendos	9	7	6	RI: 7% (3.5% 7º año) vs RG: 7%
	IVA Importación	10	4	3	RI: exento vs RG: 21% + percepciones
	Derechos Importación	10	3	2	RI: 0% vs RG: 9-35% + 3% tasa estadística
	Quebrantos (transferibilidad)	10	5	4	RI: sin límite vs RG: 5 años
	Derechos Exportación	10	6	5	RI: 0% vs RG: 0-30% según sector

Fuente: elaboración propia en base a normativa relacionada

## Anexo B. RIMI versus RIGI

**Tabla B.1. Monto mínimo de inversión**

Segmento	RIMI	RIGI
Microempresas	USD 150.000	No aplica
Pequeñas empresas	USD 600.000	No aplica
Medianas Tramo 1	USD 3.5 millones	No aplica
Medianas Tramo 2	USD 9 millones	No aplica
Grandes inversiones	No aplica	USD 200 millones

Fuente: elaboración propia en base a normativa relacionada

### Destinatarios

Tipo de empresa:

- RIMI; Micro, pequeñas y medianas (Ley 24.467)
  - Todos los sectores productivos (multisectorial)
- RIGI Grandes inversores, multinacionales Segmentos opuestos
  - 8 sectores estratégicos: minería, energía, tecnología, infraestructura, siderurgia, forestoindustria, agroindustria, turismo

**Tabla B.2. Beneficios fiscales**

Imp. a las Ganancias	Amortización acelerada:	Amortización acelerada:
	Bs muebles: 2 cuotas anuales	Bienes muebles: 2 años
	Obras: 60% de vida útil	Infraestructura: 60% vida útil
	Equipos riego/eficiencia energética: 1 cuota	Equipos especiales: 1 cuota
IVA	Devolución anticipada: 3 meses	Devolución de IVA en importaciones
Estabilidad fiscal y normativa (*)	NO incluye	30 años de estabilidad tributaria, aduanera y cambiaria
Resolución de conflictos	General interno.	Externo. Mediaciones opciones.
Derechos de exportación	NO aplica	Exención total (año 2-3)
Derechos de importación	NO aplica	Exención total en bienes de capital

Nota: (\*) diferencia sustancial y ámbito de resolución externo.

Fuente: elaboración propia en base a normativa relacionada

**Tabla B.3. Régimen cambiario**

<b>Disponibilidad de divisas</b>	<b>Régimen general BCRA</b>	<b>Libre disponibilidad progresiva:</b>
		• 20% año 1
		• 40% año 2
		• 100% año 3-4
<b>Acceso al MLC</b>	Sin beneficios especiales	Acceso irrestricto para girar utilidades, dividendos, capital e intereses

**Tabla B.4. Resolución de conflictos**

<b>Mecanismo</b>	<b>Justicia local (ARCA)</b>	<b>Arbitraje internacional:</b>
		• CIADI, CCI, CPA
		• Panel RIGI (instancia intermedia)
<b>Moneda contable</b>	Pesos argentinos	Dólar estadounidense opcional

Fuente: elaboración propia en base a normativa relacionada

**Tabla B.5. Plazos y duración**

<b>Ventana de adhesión</b>	<b>2 años (marzo 2026 - marzo 2028)</b>	<b>Indefinida (sujeto a cupo)</b>
<b>Duración beneficios</b>	Según amortización de bienes (2-5 años)	30 años
<b>Permanencia de bienes</b>	2 años fiscales mínimos	Sin límite explícito

Fuente: elaboración propia en base a normativa relacionada

**Tabla B.6. Gobernanza**

<b>Autoridad de aplicación</b>	<b>ARCA (Agencia de Recaudación y Control Aduanero)</b>	<b>Ministerio de Economía + ARCA + BCRA</b>
<b>Control y fiscalización</b>	Mecanismos tradicionales	Comisión especial de seguimiento
<b>Regulación complementaria</b>	15 días para reglamentar	Decreto 749/2024 + normas BCRA

Fuente: elaboración propia en base a normativa relacionada

**Tabla B.7. Restricciones**

<b>Incompatibilidades</b>	<b>No puede combinarse con RIGI u otros regímenes para la misma inversión</b>
<b>Exclusión por antecedentes</b>	Deudas fiscales exigibles, condenas por delitos económicos/tributarios/aduaneros
<b>Sanciones por incumplimiento</b>	Restitución de beneficios + intereses + multa hasta 2x

Fuente: elaboración propia en base a normativa relacionada

**Tabla B.8. Inversiones elegibles**

<b>Bienes admitidos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bienes muebles nuevos (excepto automóviles)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bienes de capital</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Obras de infraestructura productiva</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Infraestructura</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maquinaria y equipos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Activos fijos productivos</li> </ul>
<b>Excepciones sin monto mínimo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sistemas de riego</li> </ul>	No aplica
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alta eficiencia energética</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mallas antigranizo</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bienes semovientes</li> </ul>	
<b>Excluidos expresamente</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Activos financieros</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inversiones de cartera</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bienes de cambio/reventa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Activos no productivos</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Automóviles</li> </ul>	

Fuente: elaboración propia en base a normativa relacionada



INSTITUTO DE POLÍTICAS  
PARA EL DESARROLLO REGIONAL

 [ipoder.fce@comunidad.unne.edu.ar](mailto:ipoder.fce@comunidad.unne.edu.ar)

