

Economía y Desafíos del Desarrollo.

- **Estructura productiva, distribución y crecimiento en América Latina. Una revisión crítica de dos enfoques heterodoxos recientes.**

Por Ariel Dvoskin y Germán David Feldman

- **La renta del sector Hidrocarburífero argentino entre los años 2010 y 2015.**

Por Mariano Ramón

- **Los impuestos a la riqueza en Argentina en una perspectiva comparada.**

Por Alejandro López Accotto, Carlos R. Martínez, Martín Mangas y Ricardo Paparas

- **Economía política de la reversión conservadora en Brasil. Del desarrollismo al neoliberalismo forzado**

Por Flavio Gaitán y Renato Boschi

ISSN: 2591-5495

Economía y Desafíos del Desarrollo.

AÑO 1 - VOLÚMEN 1 | NÚMERO 2 | JUNIO 2018 - NOVIEMBRE 2018
ISSN: 2591-5495

SUMARIO ANALÍTICO | ANALYTICAL SUMMARY

- Presentación.** 5
Presentation.
Marcelo Paz y Matías Kulfas
- Estructura productiva, distribución y crecimiento en América Latina.** 6
Una revisión crítica de dos enfoques heterodoxos recientes.
Productive Structure, Distribution and Growth in Latin America.
A Critical Review of Two Recent Heterodox Approaches
Por Ariel Dvoskin y Germán David Feldman
- La renta del sector Hidrocarburífero argentino entre los años 2010 y 2015.** 27
The rent of the Argentine hydrocarbon sector between 2010 and 2015.
Por Mariano Ramón La renta del sector Hidrocarburífero argentino entre los años 2010 y 2015
- Los impuestos a la riqueza en Argentina en una perspectiva comparada.** 111
Taxes on wealth in Argentina in a comparative perspective.
Por Alejandro López Accotto, Carlos R. Martínez, Martín Mangas y Ricardo Papparas
- Economía política de la reversión conservadora en Brasil. Del desarrollismo al neoliberalismo forzado** 133
The Political Economy of the Conservative Reversal in Brazil: from Developmentalism to Forced Neoliberalism.
Por Flavio Gaitán y Renato Boschi

Revista Economía y Desafíos del Desarrollo | Vol. 1 - Nº 2 | Junio 2018 - Noviembre 2018
ISSN: 2591-5495

Editorial:

Escuela de Economía y Negocios
Universidad Nacional de San Martín
Caseros 2241. San Martín. CP:1650
Provincia de Buenos Aires. Argentina
4580-7250 int.: 102/142
revistaedd@unsam.edu.ar
www.unsam.edu.ar/escuelas/economia/revistaedd



La *Revista de Economía y Desafíos del Desarrollo* es editada por la Escuela de Economía y Negocios de la Universidad Nacional de San Martín.

Los artículos publicados por la *Revista de Economía y Desafíos del Desarrollo* han sido seleccionados en base a criterios de interés académico y calidad científica, siendo abierta a cualquier investigador, tanto del país como de otros países. La evaluación de los artículos se realiza de manera externa al Comité Editorial.

Responsables Editores

Comité Editorial

Director: Matías Kulfas, Universidad Nacional de San Martín, Argentina.

Vocales:

Jorge Carrera, Universidad Nacional de La Plata, Argentina.

Bernardo Kosacoff, Universidad Torcuato Di Tella, Argentina.

Martín Schorr, Universidad Nacional de San Martín, Argentina.

Nicolás Arceo, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Argentina.

Guido Zack, Universidad Nacional de San Martín, Argentina.

Comité Científico

Flavio Gaitan, Universidade Federal da Integração Latino-Americana, Brasil.

Daniel Heymann, Universidad de Buenos Aires, Argentina.

Alfredo Iñiguez, Universidad Nacional de La Plata, Argentina.

Carlos Lerch, Universidad Nacional de La Matanza, Argentina.

Cecilia Lanata Briones, University of Sussex, Reino Unido.

Guillermo Rozenwurcel, Universidad Nacional de San Martín, Argentina.

Equipo Técnico

Revisión Contenidos: Valeria Errecart, Universidad Nacional de San Martín, Argentina

Diseño: Mónica Mugica, Universidad Nacional de San Martín, Argentina

Comunicación: Leila Monayer, Universidad Nacional de San Martín, Argentina

Autoridades de la Escuela de Economía y Negocios de la Universidad Nacional de San Martín

Decano: Marcelo Paz.

Consejo de Escuela:

Consejeros Titulares: Enrique Déntice, Mario Bruzzesi, Daniela Thiell Ellul, Adrián Gutiérrez Cabello

Consejeros Suplentes: Daniel Delia, Mariela Balbo, Matías Fuentes, Mariana Barreña

Consejeros de Administración y Servicios: Carlos Molina, Matías López

Consejeros Estudiantiles Titulares: Nicolás Ezequiel Constante, César Daniel Portillo

Consejeros Estudiantiles Suplentes: Evelyn Ruax, Omar Mallo

Secretario Académico: Marcelo Estayno

Secretario de Investigación: Matías Kulfas

Dirección de Administración: Karina Buján

PRESENTACIÓN

La Escuela de Economía y Negocios (EEyN) de la Universidad Nacional de San Martín (UNSAM) ha venido desarrollando una intensa actividad en materia de investigación, abocada a estudios e indagaciones en materia de desarrollo económico regional y sectorial; ciencia, tecnología e innovación productiva; teoría económica y economía matemática; tópicos de macroeconomía y política económica; economía y desarrollo del turismo; pequeñas y medianas empresas; gestión del talento, entre otras.

En esta ocasión, presentamos el Número 2 de la Revista de Economía y Desafíos del Desarrollo (EDD), continuando con el objeto de generar un espacio de divulgación, debates e intercambio en diferentes temáticas de la ciencia económica, tanto de los propios avances realizados por los centros y programas de investigación de la EEyN, como de otros ámbitos universitarios, del país y del extranjero.

Esta nueva edición de la EDD presenta una serie de trabajos de investigación de alta calidad académica. En el trabajo “Estructura productiva, distribución y crecimiento en América Latina”, Ariel Dvoskin y Germán Feldman, investigadores del Instituto de Altos Estudios Sociales de la UNSAM realizan una revisión crítica de dos enfoques heterodoxos recientes. Por su parte, Mariano Ramón, licenciado en economía de la Universidad de Buenos Aires y especialista en el sector energético, presenta un detallado estudio de la evolución reciente de la renta sectorial en el artículo “La renta del sector hidrocarburífero argentino entre los años 2010 y 2015”. La economía del sector público tiene presencia en este número 2 con el artículo de Alejandro López Accotto, Carlos R. Martínez, Martín Mangas y Ricardo Paparas, investigadores del Instituto del Conurbano de la Universidad Nacional de General Sarmiento. El trabajo se titula “Los impuestos a la riqueza en Argentina en una perspectiva comparada”. Finalmente, nos complace presentar un artículo que analiza la evolución reciente de la economía política del Brasil, de suma relevancia para estudiar el contexto socioeconómico regional. Su título es “Economía política de la reversión conservadora en Brasil. Del desarrollismo al neoliberalismo forzado” y fue realizado por Renato Boschi, investigador del IESP-UERJ (Instituto de Estudios Sociales y Políticos, de la Universidad Estatal de Rio de Janeiro) y Flavio Gaitán, profesor adjunto de la Unila (Universidad de Integración Latinoamericana), e investigador del INCT-PPED (Instituto Nacional de Ciencia y Tecnología en Políticas Públicas, Estrategias y Desarrollo).

Con la publicación de este número 2 renovamos la invitación para sumar nuevos trabajos de investigación, promoviendo la difusión de los progresos de nuestra disciplina y el intercambio académico.

MATIAS KULFAS
Secretario de Investigación EEyN

MARCELO PAZ
Decano de la EEyN



Estructura productiva, distribución y crecimiento en América Latina.

Una revisión crítica de dos enfoques heterodoxos recientes^(*)

Ariel Dvoskin^a y Germán David Feldman^b

RESUMEN: El presente trabajo desarrolla un marco analítico para examinar críticamente dos enfoques teóricos recientes, cuyas conclusiones y prescripciones de política económica para los países latinoamericanos dependen de manera sustancial del tipo de configuración productiva vigente: el neo-estructuralismo y el neo-desarrollismo. Se argumenta que: a) Si bien cada visión asume un patrón de especialización diferente, ambas parten de considerar que las condiciones técnicas vigentes constituyen un dato *puramente técnico* de las economías bajo análisis, que no es susceptible de ser modificado por cambios en las condiciones que regulan la distribución del ingreso; b) Los regímenes de crecimiento adoptados por estas posiciones son válidos únicamente bajo condiciones muy restrictivas, resultando en general inadecuados a la hora de explorar la problemática del desarrollo en las economías periféricas latinoamericanas. En vista de ello, se advierten los potenciales riesgos de utilizar la política cambiaria –instrumento clave de ambos enfoques– como herramienta fundamental para impulsar el desarrollo.

Palabras clave: conflicto distributivo, neo-estructuralismo, neo-desarrollismo, tipo de cambio, crecimiento económico

Códigos JEL: B22, E11, F43

Fecha recepción: 14/02/2018 | **Fecha de aceptación:** 14/03/2018

ABSTRACT: In this paper we develop a theoretical framework to critically examine two recent approaches, whose main conclusions and policy prescriptions for Latin American countries heavily depend on the prevailing productive structure of the economy: the New-Structuralism and the New-Developmentalism. We argue that: a) although each view assumes a different pattern of specialization, both consider that the prevailing technical conditions are a *purely technical* datum of the economy, which cannot be modified by changes in the conditions that regulate income distribution; b) the growth regimes adopted by each of these positions are valid only under very restrictive conditions, and are therefore inadequate to explore the challenges of development faced by Latin American peripheral economies. As a result, we warn about the potential risks of employing exchange rate policy –the key instrument under both views– as a fundamental tool for promoting growth.

Key words: distributive conflict, new-structuralism, new-developmentalism, exchange rate, economic growth

JEL Codes: B22, E11, F43

^aAriel Dvoskin. CONICET-IDAES/UNSAM. E-mail: advoskin@unsam.edu.ar.

^bGermán David Feldman. IDAES/UNSAM. E-mail: gfeldman@unsam.edu.ar

(*) Agradecemos los comentarios de dos referees anónimos a una versión preliminar de este trabajo. Todos los errores u omisiones son nuestros.

I. Introducción

Dvoskin y Feldman (2015) destacan la importancia de las especificidades de la estructura productiva de las economías latinoamericanas al momento de evaluar los efectos de determinadas políticas macroeconómicas sobre la distribución del ingreso y el crecimiento¹. Aquí se continuará con esta línea de investigación para examinar *dos* posiciones teóricas que, en los últimos tiempos, han ido ganando considerable popularidad al interior del pensamiento económico ‘heterodoxo’, y cuyas conclusiones y prescripciones de política económica para los países latinoamericanos también dependen de una manera sustancial del tipo de configuración productiva vigente.

Ambas posiciones comparten tres grandes premisas básicas: en primer lugar, formalizan una economía pequeña y abierta a los flujos de capital y comercio, de tipo *dual*, en la cual resaltan dos grandes sectores: un sector muy dinámico, capaz de competir internacionalmente a los precios vigentes (sector T – o transable), y otro más atrasado, que solo puede colocar su producción en el mercado interno (sector NT – o no transable)². En segundo lugar, ambas visiones comparten la idea de que es necesario promover el desarrollo del sector industrial como forma de alcanzar el crecimiento sostenido, promover el empleo y potenciar el progreso técnico. Finalmente, estas dos visiones conciben a la *política cambiaria* como el instrumento principal para promover el desarrollo económico.

La diferencia fundamental entre ambas es el tipo de estructura productiva vislumbrado por cada una de ellas para representar las economías latinoamericanas. Para la primera de estas posiciones, que denominaremos posición neo-estructuralista (PNE)³, el sector

¹ En particular, en dicho trabajo se distingue entre economías agroindustriales, mineras, productoras de petróleo crudo y, finalmente, de bienes suntuarios (por ejemplo, el café).

² Veremos que estrictamente es más correcto hablar de un sector “no transado”, dado que dependiendo de las condiciones técnicas y distributivas, el sector NT eventualmente podría empezar a exportar su producción.

³ El término «Neo-Estructuralismo» también ha sido empleado en un sentido más amplio: refiere a las contribuciones de la (Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en diferentes campos de la economía, desde los años 1990 en adelante (reformas estructurales, globalización, innovación, volatilidad macroeconómica, etc.; para una revisión de esta literatura, ver Bielschowsky, 2009). Aquí, sin embargo, nos limitaremos a discutir aquellas contribuciones que, siguiendo la tradición cepalina, exploran la relación entre el crecimiento económico y la política cambiaria. Entre los principales referentes de esta posición destacan Ros y Skott (1998), Frenkel y Ros (2006), Rodrik (2008), Razmi, Rapetti y Skott (2012), Rapetti (2013, 2016), Martins Neto y Tadeu Lima (2016), Ros (2016) y Damill y Frenkel (2017).

industrial es el sector de mayor productividad, capaz de competir a los precios internacionales vigentes (sector T), mientras que el sector de menor productividad es el sector primario, debiendo colocar su producción en el mercado interno (sector NT). La devaluación, de acuerdo a la PNE, disminuye el salario real y, al incrementar la rentabilidad media de la economía, permite iniciar un proceso de crecimiento ‘liderado por los beneficios’ (o de tipo ‘profit-led’), y aprovechar así las ganancias de productividad asociadas a la expansión del sector más dinámico.

La segunda posición, o posición neo-desarrollista (PND)⁴, invierte las condiciones estructurales anteriores, y vislumbra una economía en la cual es el sector primario aquél de mayor productividad (sector T), mientras que el sector industrial, si bien potencialmente más dinámico, presenta mayor atraso relativo (es el sector NT). La devaluación, al interior de la PND, tiene el rol de cerrar la brecha de competitividad del sector industrial con el resto del mundo, permitiendo así que la economía se embarque en un sendero de crecimiento liderado por las exportaciones industriales, o de tipo ‘export-led’.

No obstante esta diferencia *mutuamente excluyente* –y por ende irreconciliable- en las condiciones estructurales asumidas, ambas posiciones postulan, implícita o explícitamente, que las mismas constituyen un dato *puramente técnico* de las economías bajo análisis, que no es susceptible de ser modificado por cambios en las condiciones que regulan la distribución del ingreso⁵.

Nuestra visión, por el contrario, es que esas condiciones sí poseen un rol central para entender la configuración productiva vigente. Con ese fin, en la sección II presentaremos un marco analítico-conceptual general que, a partir de un *proceso de selección de*

⁴ Ver Bresser (2008, 2012, 2016) y Bresser et al. (2014).

⁵ Esto es particularmente cierto para el caso de la PNE. Esta posición solo acepta, debido al supuesto de rendimientos crecientes a escala en el sector transable, que la productividad media del sector puede incrementarse ante cambios en la distribución, en particular a partir de una caída del salario real. Pero no considera el efecto directo de la distribución sobre la estructura productiva a través de la selección de técnicas. Por su parte, la PND le otorga un rol sumamente limitado, en tanto si bien es cierto que acepta que los cambios distributivos pueden afectar la estructura productiva, supone que ello ocurre de una manera *muy particular*, debido a que se asume que el ordenamiento de los sectores de acuerdo a su productividad relativa es independiente de la distribución. De este modo, la PND supone que la devaluación incorpora sectores a la estructura productiva, pero nunca desplaza sectores previamente viables. De ahí su idea de que es posible “cerrar” la brecha de competitividad por la vía devaluatoria. Nosotros mostraremos que esta idea carece de robustez.

técnicas, nos permita en la sección III identificar a cada una de las visiones como *casos particulares* del modelo propuesto⁶. Ello no solo ayudará a determinar con mayor precisión las similitudes y diferencias entre ambas posiciones, posibilitando un diálogo entre ellas que hasta el momento parece haber estado ausente. También permitirá, en la sección IV, examinar algunos límites y alcances al interior de cada visión respecto al aducido rol del tipo de cambio como motor del crecimiento económico. La sección V resume el argumento y presenta algunas reflexiones finales.

II. Marco Analítico Conceptual

Se concibe una economía pequeña, abierta y con desempleo persistente, de dos sectores: un sector industrial (*I*) y otro productor de bienes de consumo primario (o servicios) (*C*). Ambos se distinguen por dos características esenciales: (i) los métodos productivos y (ii) el destino de la producción.

En cuanto a (i), seguiremos a la PNE⁷ y asumiremos que *I* se produce mediante trabajo y un bien de capital importado, mientras que *C* requiere de trabajo y un factor fijo, típicamente la tierra. Los precios de las mercancías pueden representarse mediante las siguientes ecuaciones:

$$p_C^S = wl_C(1 + r) \quad [1]^8$$

$$p_I^S = (wl_I + kEp_k^*)(1 + r) \quad [2]$$

donde p_C^S y p_I^S son, respectivamente, los precios de oferta (o precios de producción) de las mercancías *C* y *I*. Representan la cantidad mínima de dinero que los productores deben recibir bajo «condiciones normales» para proveer ambos bienes al mercado.

⁶ La formalización propuesta se basa, entre otros trabajos, en Dvoskin y Feldman (2017a, 2017b, 2018) y Dvoskin et al. 2018.

⁷ Vale aclarar que la PNE posee un modelo canónico. En particular, aquí seguiremos los desarrollos analíticos introducidos originalmente en Frenkel y Ros (2006), luego refinados por Rapetti (2013) y por Martins Neto y Tadeu Lima (2016). A su vez, la PND ha sido solo parcialmente formalizada en los trabajos de Bresser, que es el autor que seguiremos de cerca en este trabajo. Un análisis detallado de los distintos matices que aparecen, especialmente al interior de la PNE, escapa a los objetivos de este trabajo. Se sugiere al lector revisar Dvoskin et. al (2018) para el caso de la PNE y Dvoskin y Feldman (2018) para una revisión más detallada de las diferencias al interior de la PND.

⁸ Por ser inmaterial al análisis se hace abstracción de la renta absoluta, esto es la retribución que obtiene el propietario del recurso natural por poseer el derecho monopólico sobre un factor no reproducible. Por su parte, el caso de renta diferencial será tratado más adelante.

Adicionalmente, w es el salario nominal, r es la tasa de ganancia normal de la economía, l_C y l_I son los requerimientos unitarios de trabajo de C e I , k es el requerimiento unitario de insumos importados K , p_K^* es su precio en moneda extranjera (exógeno para la economía doméstica), y E es el tipo de cambio nominal.

Es conveniente ahora introducir una segunda noción de precio, que denominaremos *precio de demanda o precio de venta*, y que representa el precio máximo que los consumidores estarán dispuestos a pagar para adquirir una mercancía particular. Como la economía doméstica es tomadora de los precios internacionales de C (p_C^*) and I (p_I^*), una vez que se fija el tipo de cambio, los precios de demanda quedan unívocamente determinados. De este modo, los precios de demanda de C (p_C^d) e I (p_I^d) son:

$$p_C^d = Ep_C^* \quad [3]$$

$$p_I^d = Ep_I^* \quad [4]$$

Las cuatro ecuaciones anteriores poseen siete incógnitas: $E, r, w, p_A^s, p_I^s, p_A^d, p_I^d$.

Si medimos los precios de las mercancías en unidades de salario:

$$w = \bar{w} \quad [5]$$

El sistema aún exhibe dos grados de libertad. Antes de eliminarlos, consideremos la característica (ii) mencionada arriba, *i.e.* el destino de la producción. Notemos que *no es posible* asegurar qué sector será competitivo internacionalmente antes de establecer la relación entre los precios de demanda y de oferta de cada mercancía $j = C, I$; ergo antes de conocer la distribución del ingreso. Por lo tanto, el patrón de especialización se encontrará regulado por las siguientes condiciones:

$$p_j^d \leq p_j^s \quad j = C, I \quad [6]$$

La mercancía j se produce y exporta sólo si $p_j^d = p_j^s$, mientras que si $p_j^d < p_j^s$ el sector no será viable sin protección⁹, ya que no puede realizar la tasa de ganancia media.

⁹ En realidad existe también la posibilidad de que $p_j^d > p_j^s$, que se cumple bajo la presencia de renta diferencial. Este caso será explorado más adelante en la sección III.

Podemos entonces derivar para cada mercancía j una relación $E/w - r$ que determina, para cada nivel de E/w (la inversa del salario en dólares), la tasa máxima de beneficios que puede pagar cada sector bajo condiciones técnicas dadas. Ello se obtiene igualando precios de oferta y de demanda para cada mercancía $j = C, I$. De las condiciones [1] y [3] para el sector C , obtenemos:

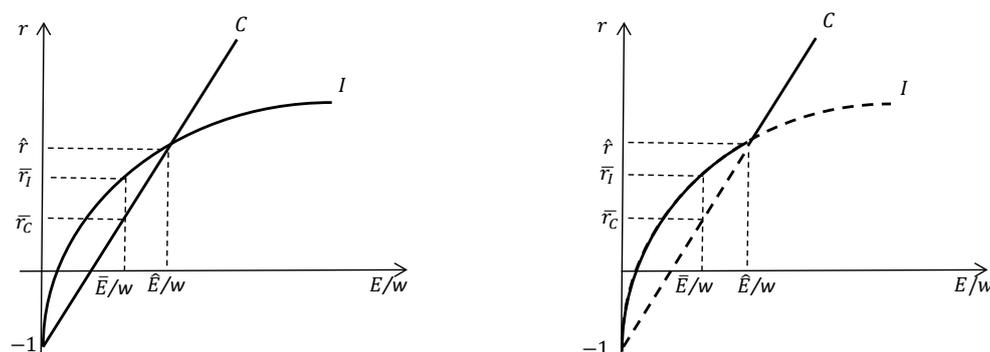
$$r_C = \frac{E p_C^*}{w l_C} - 1 \quad [7]$$

y de [2] y [4] para el sector:

$$r_I = \frac{E}{w} \frac{p_I^*}{(l_I + k \frac{E}{w} p_K^*)} - 1 \quad [8]$$

La Figura 1 (lado izquierdo) representa la forma de estas curvas:

FIGURA 1: RELACIÓN $E/w - r$



Las curvas pueden ser utilizadas para determinar la estructura productiva –o patrón de especialización- de la economía. Para ver esto, definamos primero el salario real, ω , para una determinada canasta de consumo ($c_C; c_I$) como:

$$\omega = \frac{w}{P}, \text{ con } P = E \sum_{h=C,I} c_h p_h^* \quad [9]$$

De este modo, el salario real queda unívocamente determinado una vez que el cociente E/w es conocido, y muestra una relación inversa con aquél. De acuerdo a un conocido resultado de selección de técnicas (ver Kurz y Salvadori, 1995, ch. 5), ello significa que la economía tenderá a especializarse en aquél sector que, dado el cociente E/w –que no

es otra cosa que la inversa del salario real, ω (o alternativamente, dada r)-, sea capaz de generar los mayores beneficios por unidad de capital invertido (pueda pagar el menor E/w , y por ende el mayor valor de ω). Entonces, para cualquier valor $E/w < \hat{E}/w$ ($E/w > \hat{E}/w$), habrá especialización completa en la producción de I (C). De hecho, si por ejemplo $E/w = \bar{E}/w (< \hat{E}/w)$, entonces $\bar{r}_I > \bar{r}_C$ y habrá especialización completa en el sector C . Lo contrario ocurre cuando $E/w > \hat{E}/w$. Y solo por casualidad $E/w = \hat{E}/w$, que es el nivel que permite la coexistencia de ambos sectores en la economía. La frontera de la curva (línea negra sólida del lado derecho), ilustra los pares $E/w - r$ económicamente relevantes. Analíticamente, la relación $E/w - r$ está dada por:

$$r = \begin{cases} r_I & E/w < \hat{E}/w \\ \hat{r} & \text{si } E/w = \hat{E}/w \\ r_C & E/w > \hat{E}/w \end{cases} \quad [10]$$

Y el valor de \hat{r} es:

$$\hat{r} = \frac{p_I^*}{k p_K^*} - \frac{p_K^* l_I}{k p_K^* l_C} - 1 \quad [11]$$

En síntesis, si E/w y por ende, ω son conocidos, la tasa de beneficios queda residualmente determinada. Alternativamente, si r es conocida, ω ajusta para dar consistencia al sistema de precios. Finalmente, el *nivel* de la variable exógena determina un cierto patrón de especialización de acuerdo a la condición [10]. De este modo, los restantes dos grados de libertad serán eliminados una vez que sean considerados: a) el cierre distributivo y b) el patrón de especialización vislumbrados por PNE y PND. Ello será objeto de discusión de la próxima sección.

III. Cierres Distributivos Alternativos

III.1. PNE

La PNE asume que el nivel del tipo de cambio es una decisión de la política monetaria, y por ende puede fijarse exógenamente:

$$E = \bar{E} \quad [12]$$

Como ello implica que E/w está ahora dado (ver ecuaciones [12] y [5]), la tasa de beneficios emerge como la variable distributiva residual de [10]. Para determinar el nivel de dicha variable es necesario considerar el patrón de especialización asumido por la PNE. En este sentido, dichos autores asumen que el sector I puede competir a los precios internacionales vigentes (es el sector T) mientras que C es un sector relativamente atrasado, que puede colocar su producción solamente en el mercado interno (es el sector NT). A la luz de nuestro modelo, el patrón de especialización implícito es tal que $E/w = \bar{E}/w (< \hat{E}/w)$ en la Figura 1. Y por ende, a partir de la ecuación [10] la tasa de beneficios es:

$$r = r_I \quad [10A]$$

Es importante notar que, mientras que en ausencia de protección C no debería ser domésticamente producida, la PNE asume que este bien es *intrínsecamente* no transable (no se encuentra sujeto a la competencia internacional), y por ende su precio de demanda queda determinado por el costo de producción local. Ello implica que la condición [3] debe reemplazarse por:

$$p_C^d = p_C^s \quad [3A]$$

Al interior de la PNE, las ecuaciones [1]-[2]-[3A]-[4]-[5]-[10A]-[12] determinan las siguientes incógnitas:

$$\{p_I^s, p_C^s, p_I^d, p_C^d, w, r, E\}$$

Es decir, tanto los precios de demanda y de oferta de ambos bienes, como la tasa de beneficios son variables endógenas, mientras que el salario real viene exógenamente determinado.

III.2. PND

Por su parte, dada la doble condición de *pequeña* y *abierta* de la economía doméstica, la PND asume que la tasa de ganancia local se encuentra regulada por el comportamiento de la tasa internacional, r^* . Así, el primer grado de libertad se elimina a partir de la siguiente condición:

$$r = r^* \quad [13]$$

A su vez, si asumimos que $r^* > \hat{r}$ (ver condición [11]), se desprende que solo el sector C es viable internacionalmente, mientras que I no puede competir a los precios internacionales vigentes. La PND presenta la misma cuestión definiendo, para cada sector, el tipo de cambio mínimo que permite realizar una tasa de ganancia dada. Esos valores son E_C y E_I para los sectores C e I , respectivamente. Para r y w dados, el valor de E_C surge de igualar el precio de oferta de la mercancía C con su precio de demanda (condiciones [1] y [3]):

$$E_C/w = \frac{l_C(1+r)}{p_C^*} \quad [14]$$

Y el de E_I de las condiciones [2] y [4]:

$$E_I/w = \frac{l_I(1+r)}{P_I^* - (1+r)kP_K^*} \quad [15]$$

Siguiendo a Bresser (2012, pp. 64 y 66), denominaremos a los valores E_C y E_I niveles de equilibrios «de cuenta corriente» e «industrial», respectivamente. A partir de [11] es claro que $\frac{E_C}{w} = \frac{E_I}{w} = \frac{\hat{E}}{w}$ cuando $r^* = \hat{r}$. Usando esta condición, la condición [13] (que toma a r como variable exógena) y las condiciones [14] y [15], conviene entonces redefinir la relación $E/w - r$ de la siguiente forma:

$$E/w = \begin{cases} E_I/w & r^* < \hat{r} \\ \hat{E}/w & \text{si } r^* = \hat{r} \\ E_C/w & r^* > \hat{r} \end{cases} \quad [10']$$

De la condición [11] se deduce a su vez que $E_C/w < E_I/w$ si:

$$\frac{l_C}{l_I} < \frac{p_C^*}{P_I^* - (1+r)kp_K^*} \quad [16]$$

Es decir, para una tasa de ganancia dada, el sector primario será el sector “de mayor productividad relativa” cuanto i) mayor sea la productividad relativa del trabajo en el sector *C* vis a vis el sector *I* y ii) mayores sean los requerimientos de insumos importados en la producción del bien *I*. Las condiciones estructurales de América Latina sugieren que en el rango relevante de la tasa de ganancia i) y ii) serán satisfechas, que es precisamente lo que supone la PND. En términos de nuestro modelo, ello significa que el cociente E/w se determina endógenamente en su nivel E_C/w a partir de la condición [14].

Ahora bien, en este punto es necesario notar que la relación inversa entre r y w/E asumida en el modelo canónico, se ve modificada una vez que recordamos que, de acuerdo a la PND, el bien *C* se produce mediante la explotación de un factor fijo bajo «condiciones de productividad extraordinarias» que permiten al sector obtener lo que Bresser denomina «rentas ricardianas» (Bresser, 2008, p. 50). Si asumimos el pleno empleo del factor fijo, dichas rentas no podrán ser eliminadas mediante el accionar de la competencia, y serán eventualmente apropiadas por los propietarios del recurso natural en cuestión. La magnitud de la renta unitaria (ρ) se encuentra determinada por:

$$\rho = Ep_C^* - p_C^S(r^*) \quad [17]$$

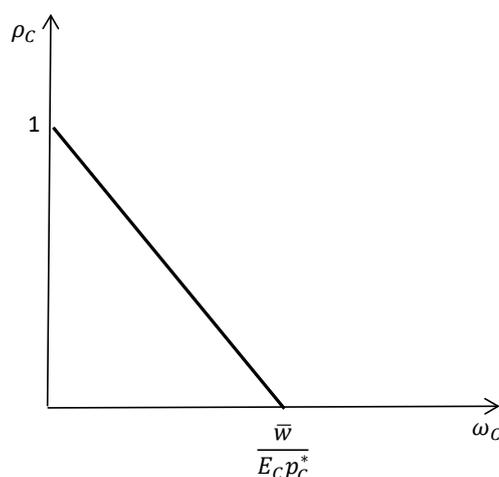
La implicancia más importante en términos del modelo base es que ello permitir fijar el tipo de cambio con *independencia* del valor de la tasa de ganancia. En otras palabras, es ahora posible fijar exógenamente r por su nivel internacional y *también* E/w , siendo la

renta la variable distributiva endógena¹⁰. En este nuevo contexto, se establece una relación lineal inversa entre la magnitud de la renta en términos del bien C (ρ_C) y el salario real medido en términos de esa misma mercancía (ω_C). Si dividimos la ecuación [17] por $E p_C^*$ obtenemos:

$$\rho_C = 1 - \omega_C l_C (1 + r) \quad [18]$$

La Figura 2 ilustra esta relación.

Figura 2: Renta Y Salarios



La renta se hace máxima cuando ω_C es igual a cero, y es nula cuando el salario real es el máximo compatible con la existencia del sector C al nivel r^* ; esto es cuando $E = E_C$.

Antes de hacer la segunda observación, notemos que si $E = E_C$, no es rentable producir la mercancía I si su precio internacional es p_I^* : en otras palabras, como las condiciones de producción favorables para el sector primario implican que $E_C < E_I$, al valor E_C del tipo de cambio el sector I no es capaz de realizar la tasa de ganancia media en el mercado

¹⁰ Ello no implica negar la posibilidad de una relación directa entre E y r . Pero la misma no tendrá el mismo grado de generalidad que la que debería verificarse en ausencia de renta. Por ejemplo, podría plantearse de manera más o menos *ad-hoc* que las *expectativas de devaluación* son capaces de influir en el nivel de la tasa de ganancia. En este caso la ecuación que vincula la tasa de ganancia doméstica con la internacional podría tomar la forma alternativa $r = r^* + \mu(E)$. Donde $\mu(E)$ no solo representa los riesgos *específicos* de invertir en la economía doméstica, sino que además se postula que esos riesgos se incrementan con E , debido al potencial efecto positivo que una política devaluatoria puede tener en las percepciones sobre la evolución futura del tipo de cambio. Esto es, $\mu'(E) > 0$. Es claro de todos modos que, al estar basada en elementos de naturaleza puramente subjetiva, y por ende sujeta a la influencia de una potencialmente infinita variedad de factores, esta relación carece de validez *general*.

mundial. Su producción puede ser colocada en el mercado interno solamente, si existe alguna medida económica o extra-económica que impida la competencia externa. De este modo, la segunda implicancia es que el grado de libertad adicional permite fijar el tipo de cambio en el nivel E_I (condición [15]) de forma de asegurar la viabilidad de la industria, y posibilitando la existencia de ganancias extraordinarias persistentes (renta diferencial) en el sector C . Tenemos entonces ocho ecuaciones ([1]-[2]-[3]-[4]-[5]-[13]-[14]-[17]) en las siguientes variables:

$$\{p_I^s, p_C^s, p_I^d, p_C^d, w, r, E, \rho\}$$

De este modo, los precios de demanda y de oferta de ambos bienes así como el nivel de renta son variables endógenas, mientras que el tipo de cambio real (salario real) y la tasa de ganancia normal se determinan exógenamente.

III.3. Comparación de los cierres del modelo

El cierre distributivo elegido por la PND parece más adecuado para representar el comportamiento de las economías latinoamericanas. En primer lugar, porque al ser economías pequeñas y abiertas a los flujos internacionales de capital y comercio, parece más natural, al menos en un primer nivel de aproximación, que sea la tasa de beneficios la variable distributiva determinada ‘por fuera del sistema’, y que el salario real ajuste endógenamente para dar consistencia al sistema de precios. Ahora bien, si ése es efectivamente el caso, y r se encuentra determinada exógenamente, un aumento de la tasa de ganancia doméstica mediante una devaluación (un incremento del cociente E/w) no puede tener la persistencia suficiente como para inducir el proceso de crecimiento profit-led aducido por la PNE, incluso si ese proceso puede ser justificado (ver sección IV).

Lo mismo ocurre respecto al patrón de especialización. Si bien ninguna de las posiciones presta suficiente atención al hecho de que la estructura productiva de una economía dependa de una manera central de la distribución del ingreso vigente, sí hemos visto (ver condición [16]) que las condiciones estructurales asumidas por la PND respecto a las economías latinoamericanas son las que poseen mayor plausibilidad. Y de hecho, ello

parece haber sido recientemente aceptado por algunos de los principales exponentes de la PNE.

“The region [Latin America] has experienced a reduction in its capacity to produce tradable goods other than commodities because the persistent increase in foreign currency-denominated unit labour costs impaired profitability of these activities. The share of complex tradable activities in GDP and employment generation dropped in favour of a rise in the importance of commodities, construction and non-tradable services. The region was de-industrialized, and to reverse this process will take time.” (Damill y Frenkel, 2017 p. 5)

Por su parte, la principal debilidad de la PND tal vez sea que asume, sin justificación alguna, que el nivel del tipo de cambio E_C es el que permite mantener la cuenta corriente en equilibrio. Si bien no es posible ofrecer un análisis detallado de la cuestión (ver Dvoskin y Feldman, 2018), hemos visto que dicho valor surge de un proceso de selección de técnicas, y es en realidad aquél que permite asegurar la rentabilidad normal del sector C. Por lo tanto, si bien es cierto que al nivel E_C los déficits corrientes no serán sostenibles persistentemente, no hay razón para suponer que, en caso de superávit, la situación no pueda mantenerse en el tiempo (ver Lavoie 2001). E incluso en caso de déficit, la corrección de los desbalances externos puede alcanzarse disminuyendo el nivel de gastos autónomos, sin necesidad, contrariamente a lo que sostienen los autores de la PND, de modificar la paridad cambiaria.

IV- Motores Del Crecimiento

A diferencia de la corriente *mainstream*, la PNE y la PND vislumbran esquemas de crecimiento del producto traccionados por diferentes componentes de la demanda efectiva. Veremos a continuación las principales características de cada uno de ellos, y sus problemas.¹¹

¹¹ Si bien el modelo canónico solo aborda la esfera de precios y distribución, dejando abierto el ajuste de las cantidades producidas, sí permite vislumbrar cómo cada posición puede usar el tipo de cambio real como herramienta para impulsar la expansión del nivel de actividad. Un tratamiento más formal requeriría de la elaboración de modelos específicos para cada posición, lo cual excede las pretensiones del presente ensayo.

IV.1 Régimen de acumulación bajo la PNE

La PNE postula que la tasa de acumulación de capital, \hat{K} , es una función creciente de la tasa de beneficios neta (esto es, de la diferencia entre la tasa de beneficios bruta, r , y la tasa de interés i (determinada por su nivel internacional, i^*).

$$\hat{K} = f(r - i^*) \quad [19]$$

De este modo, la disminución del salario real impulsada por una devaluación induce, para una tasa de interés dada, un incremento de r , y, por ende, de la tasa de acumulación de la economía.

Este mecanismo se denomina en la literatura neo-estructuralista como “canal del desarrollo” (Frenkel y Ros, 2006, pp. 636-637). Dicho canal de transmisión tiene al menos dos grandes limitaciones. En primer lugar, la ecuación [19] carece de validez general. En efecto, la misma forma parte de una familia de funciones de inversión que pertenece a los llamados regímenes de crecimiento de tipo profit-led¹². Dicha especificación ha proliferado en las últimas décadas en el seno del enfoque post-keynesiano como una propuesta que plantea relaciones de carácter general entre acumulación y distribución del ingreso.

En este tipo de modelos, el sendero de expansión de la capacidad productiva, determinado por la tasa de inversión, y la trayectoria de la demanda efectiva, que tiene al consumo final como a su principal componente, son en principio independientes uno de otra. Consecuentemente, sobre un período prolongado de tiempo el grado de utilización de la capacidad instalada, esto es, el ratio entre el producto efectivo y el producto de plena capacidad, se determina endógenamente, pudiendo desviarse persistentemente de su nivel normal. En este sentido, resulta contradictorio aceptar que los capitalistas, pudiendo revisar sus planes de inversión al alza o a la baja para adecuarlos al sendero de la demanda efectiva, mantengan un ritmo de inversión que implique convivir indefinidamente con capacidad ociosa indeseada o sobreutilizada. No es razonable entonces suponer que las firmas incurran en errores sistemáticos en sus proyecciones de la demanda futura, incluso

¹² El trabajo seminal de esta literatura es Bhaduri y Marglin (1990).

cuando la demanda se comportara de un modo completamente predecible. En este contexto, es posible concebir dos caminos alternativos para restablecer la tendencia hacia al uso normal de la capacidad instalada. Por un lado, podría asumirse que, debido a la existencia de *histéresis*, la utilización normal ajusta hacia el nivel de utilización efectiva (véase, por ejemplo, Lavoie, 1996). Esta primera vía no parece ser muy promisoria, ya que el grado de utilización normal se encuentra determinado por factores técnicos e institucionales. Dado que, en principio, no hay razón para suponer que dichos factores varíen a lo largo del sendero de ajuste de la capacidad a la demanda, la gravitación aducida de la utilización normal en torno a la utilización efectiva pareciera ser más una justificación *ad-hoc* que una solución genuina al problema¹³. Alternativamente, podría plantearse que la economía tiende a operar bajo un grado de utilización normal de la capacidad instalada si el nivel de la demanda efectiva ajusta *endógenamente* a la tendencia de la capacidad productiva, asumiendo para ello que la demanda de inversión ajusta para absorber cualquier incremento del nivel de producción vinculado con la expansión de la capacidad productiva. Pero dicha visión es igualmente insatisfactoria, ya que no es otra cosa que asumir la validez de la Ley de Say, o equivalentemente, la ausencia de problemas de realización de la producción. En este sentido, resulta mucho más plausible admitir que no existe ninguna conexión necesaria entre el nivel de la tasa de ganancia y la tasa de crecimiento de la economía. Naturalmente, bajo el sistema capitalista existe siempre un umbral mínimo de rentabilidad por debajo del cual los capitalistas no tendrán incentivos a invertir. Pero ello no implica que haya una relación mecánica entre tasa de ganancia promedio y decisiones de inversión. En otras palabras, ¿cuáles serían los incentivos a expandir la capacidad productiva cuando los salarios reales caen, si la demanda agregada no crece al ritmo de expansión de la producción? La tendencia hacia la utilización normal de la capacidad supone el ajuste gradual de la capacidad a la demanda, lo cual implica que la inversión debe ser -al menos parcialmente- inducida por el ingreso, en línea con el «principio del acelerador»¹⁴.

El segundo problema es que la función [19] supone la posibilidad de modificar persistentemente la distribución del ingreso a favor de la rentabilidad capitalista a partir del incremento del tipo de cambio nominal. Ya hemos visto (sección III.3) que ello puede

¹³ Véase Cesaratto (2015) para una crítica detallada de la posición neo-kaleckiana que considera el grado de utilización normal de la capacidad como una variable de ajuste.

¹⁴ Para una crítica reciente de los regímenes profit-led en línea con este enfoque, véase Pariboni (2016).

resultar problemático cuando la tasa de beneficios viene determinada internacionalmente. A su vez, ello también puede encontrar obstáculos en contextos institucionales en los cuales la clase trabajadora cuenta con suficiente poder de negociación como para resistir una caída del salario real. Ello es en efecto aceptado por los autores de la PNE. “The real effect of devaluation”, reconoce Rapetti:

“may be rapidly reversed due to a high pass-through on non-tradable prices or to real wage resistance by workers. Such outcomes are actually in line with the evidence from time series econometrics... A quick erosion of tradable profitability would undermine the incentives to investment and capital accumulation in the tradable sector would not prosper.” (Rapetti, 2013, p. 21)

Rapetti también acepta que la posibilidad de resistencia salarial “increases with the size of the required nominal depreciation” (p. 21). Pero, justamente, es esa posibilidad la que no puede desprejiciarse, especialmente en el caso de las economías latinoamericanas. En efecto, como hemos visto, estas economías parecen presentar un patrón de especialización inverso al sugerido por la PNE. De este modo, si el sector más dinámico (T) es el sector primario, mientras que el sector industrial es el sector más retrasado (NT), nada que excluye que la devaluación necesaria para potenciar internacionalmente la industria sea drástica. Y por ende encuentre en la resistencia salarial un obstáculo insuperable.

Al respecto, puede ser útil notar que la PND, si bien se encuentra en condiciones de abordar la problemática del conflicto distributivo y sus implicancias macroeconómicas, no presta a la cuestión la atención que merece. El problema a) o aparece como una consecuencia *inevitable*, si bien no deseada, de las medidas necesarias para evitar la reprimarización de la economía, problema conocido en la literatura como ‘Enfermedad Holandesa’; o bien b) pierde relevancia porque es afrontado en economías que ya han logrado compatibilizar su distribución del ingreso con la viabilidad de la industria.

IV.2 Régimen de acumulación bajo la PND

La PND adopta una estrategia de crecimiento liderada por las exportaciones. El principal problema que tiene este régimen de crecimiento es que cae en realidad en una *falacia de composición*: dado el nivel global de exportaciones, resulta evidente que las exportaciones industriales de una economía en particular pueden aumentar si, paralelamente, disminuyen las de otros competidores del mercado, «exportando desempleo» a los socios comerciales¹⁵. En este sentido, cabe esperar que en respuesta a una devaluación aplicada por la economía doméstica para impulsar sus exportaciones, sus competidores respondan devaluando la propia e iniciando así una guerra de monedas que torne espuria una eventual ganancia de competitividad individual.

A nivel global, por su parte, es de esperar que en un contexto en el que un grupo significativo de naciones devalúan simultáneamente sus monedas para impulsar sus exportaciones, y teniendo en cuenta el impacto negativo del incremento de E sobre el salario real, el ritmo de crecimiento del producto bruto mundial se desacelere; fenómeno que tendrá el efecto de disminuir –dados los *shares* de mercado– una caída de las exportaciones de todas las economías.

V. Conclusiones

A lo largo del presente artículo hemos explorado críticamente dos posiciones teóricas que, en los últimos tiempos, han ido ganando considerable popularidad al interior del pensamiento económico ‘heterodoxo’, y cuyas conclusiones y prescripciones de política económica para los países latinoamericanos también dependen de una manera sustancial del tipo de estructura productiva vigente: el neo-estructuralismo y el neo-desarrollismo. Puede ser útil ahora resumir nuestra posición sobre la cuestión. Como hemos visto, ambas vertientes plantean interacciones entre distribución del ingreso y crecimiento restrictivos que impiden concluir la existencia de una relación *general* y positiva entre tipo de cambio real y crecimiento económico.

¹⁵ Véase Blecker (1989, p. 404).

De todos modos, ello no debe hacernos perder de vista que las condiciones estructurales avizoradas por la PND resultan un punto de partida mucho más fértil para el estudio de las economías latinoamericanas que aquellas presumidas al interior de la PNE. En primer lugar, al tomar la tasa de ganancia como exógenamente determinada por las condiciones dominantes a nivel global, la PND sí es compatible con la uniformidad de retornos en un contexto de libre movilidad de capitales.

En segundo lugar, la preocupación de la PND por cerrar la brecha de competitividad de la industria tiene fundamentos sólidos. La razón, sin embargo, no es embarcar a la economía en un sendero de crecimiento de tipo export-led, sino poder contar con las divisas necesarias para acelerar el desarrollo industrial y evitar las consecuencias negativas de la llamada *restricción externa al crecimiento*.

La estructura productiva asumida por la PND también permite apreciar el límite distributivo que enfrenta la política devaluatoria. La cuestión es en efecto de suma importancia, si se considera que lidia con un problema *lógicamente anterior* a aquellos que surgen de estudiar los posibles vínculos entre distribución y acumulación esbozados al interior de cada una de los dos enfoques, ya que los mismos *presuponen*, de una forma u otra, una caída del salario real luego de la devaluación.

De todos modos, hemos también mostrado que ninguna de las dos posiciones da a la cuestión distributiva la relevancia que merece. La razón que impide ver el problema a la PNE es clara y transparente: al suponer que el sector industrial ya es competitivo internacionalmente, no se vislumbra la necesidad de una devaluación drástica para poner en marcha el camino del crecimiento.

En el caso de la PND la cuestión es más compleja: el problema se menciona, pero su relevancia parece desvanecerse pues la cuestión de la competitividad se analiza en general en economías que ya han alcanzado un desarrollo industrial considerable, y cuyo problema no es la consolidación de la industria sino evitar la reprimarización de la economía.

Finalizamos con la siguiente consideración. Claramente, de las visiones neo-estructuralista y neo-desarrollista es posible derivar prescripciones de política pública muy concretas (devaluación, aplicación de impuestos sectoriales, etc.). Para ello, sin embargo, es necesario que las relaciones establecidas entre el tipo de cambio y el crecimiento económico no sean, tomando prestada una expresión de Marx, puramente «casuales y contingentes», sino relaciones cuyas cadenas de *causalidad* puedan ser firmemente establecidas. En vista de la ausencia de validez general de las visiones anteriores, no queda más que advertir los potenciales riesgos de seguir esas prescripciones: los posibles efectos inflacionarios, regresivos y recesivos de la devaluación, claramente documentados al interior de la literatura estructuralista latinoamericana desde hace más de medio siglo.

Referencias

- Bhaduri, A. y S. Marglin (1990), “Unemployment and the Real Wage: The Economic Basis for Contesting Political Ideologies”, *Cambridge Journal of Economics*, 14, pp. 375-93.
- Bielschowsky, R. (2009), “Sesenta años de la cepal: estructuralismo y neoestructuralismo”, *Revista CEPAL*, Vol. 97, Abril, pp. 173-194.
- Blecker, R. (1989), “International Competition, Income Distribution and Economic Growth,” *Cambridge Journal of Economics*, 13(3), pp. 395-412.
- Bresser Pereira, Luiz Carlos (2008), “The Dutch disease and its neturalization: a Ricardian approach”; *Brasilian Journal of Political Economy*, Vol. 28(1): 47-71.
- Bresser Pereira, Luiz Carlos (2012), “Summing Up Structuralist Development Macroeconomics and New Developmentalism”, *Challenge*, Vol. 55 (5): 59-78.
- Bresser Pereira, Luiz Carlos (2016), “Reflecting on New Developmentalism and Classical Developmentalism”, *Review of Keynesian Economics*, Vol. 4(3): 331–352.
- Bresser Pereira, Luiz Carlos; Oreiro, Jose Luis; Marconi, Nelson (2014), “A Theoretical Framework for New Developmentalism”, in L. C. Bresser Pereira, Jan Kregel and Leonardo Burlamaqui (eds.), *Financial Stability and Growth* London: Routledge: 55-73.
- Cesaratto, S. (2015), "Neo-Kaleckian and Sraffian controversies on the theory of accumulation". *Review of Political Economy*, 27(2), pp. 154-182.

Damill, M; Frenkel, R (2017), “Symposium: Dilemmas of exchange rate and monetary policies in Latin America”; *Journal of Post Keynesian Economics*, DOI: 10.1080/01603477.2017.1343079

Dvoskin, A.; Feldman, G. (2015), “Política cambiaria, distribución del ingreso y estructura productiva”, en A. Bárcena, A. Prado y M. Abeles (eds.), *Estructura productiva y política macroeconómica. Enfoques heterodoxos desde América Latina*. Santiago: CEPAL.

Dvoskin, A.; Feldman, G. (2017a), “Income Distribution and the Balance of Payments. A Formal Reconstruction of Some Argentinian Structuralist Contributions. Part I: Technical Dependency”, *Review of Keynesian Economics* (próximamente).

Dvoskin, A.; Feldman, G. (2017b), “Income Distribution and the Balance of Payments. A Formal Reconstruction of Some Argentinian Structuralist Contributions. Part II: Financial Dependency”, *Review of Keynesian Economics* (próximamente).

Dvoskin, A.; Feldman, G. (2018), “A Formal Assessment of New-Developmentalist Theory and Policy”, *Brazilian Journal of Political Economy* (próximamente).

Dvoskin, A.; Feldman, G.; Ianni, G. (2018), “New-Structuralist Exchange-Rate Policy and the Pattern of Specialization in Latin American Countries”, *Centro Sraffa Working Papers*, Nº 28. Febrero

Frenkel, Roberto (2004), “Real exchange rate and employment in Argentina, Brazil, Chile and Mexico”, *Iktisat Isletme ve Finans* vol. 19, issue 223: 29-52.

Frenkel, R.; Ros, J. (2006), “Unemployment and the Real Exchange Rate in Latin America”, *World Development* Vol. 34(4), pp. 631–646.

Kurz, H.; Salvadori, N. (1995), *Theory of Production*. Cambridge: Cambridge University Press.

Lavoie, M. (1996), “Traverse, Hysteresis, and Normal Rates of Capacity Utilization in Kaleckian Models of Growth and Distribution”, *Review of Radical Political Economics*, vol. 28(4), pp. 113-147.

Lavoie, M. (2001), “The reflux mechanism in the open economy”, in L.P. Rochon and M. Vernengo (eds.), *Credit, Growth and the Open Economy: Essays in the Horizontalist Tradition*. Cheltenham: Edward Elgar.

Martins Neto, A.; Tadeu Lima, G. (2016), “Competitive Exchange Rate and Public Infrastructure in a Macrodynamics of Economic Growth”, *Metroeconomica* (forthcoming).

DOI: 10.1111/meca.12143.

Oreiro, J. L; Missio, F.; Jayme Jr., F. (2015), “Capital Accumulation, Structural Change and Real Exchange Rate in a Keynesian-Structuralist Growth Model”, *Panoeconomicus*, Vol. 62(2), pp. 237-256.

Pariboni, R. (2016), “Autonomous demand and the Marglin–Bhaduri model: a critical note”, *Review of Keynesian Economics*, Vol. 4(4), pp. 409–428.

Rapetti, M. (2013), “Macroeconomic Policy Coordination in a Competitive Real Exchange Rate Strategy for Development”, *Journal of Globalization and Development, De Gruyter*, vol. 3(2), pp. 1-31.

Rapetti, M. (2016), “The Real Exchange Rate and Economic Growth: Some Observations on the Possible Channels”, in Damill M., M. Rapetti and G. Rozenwurcel (eds.) *Macroeconomics and Development: Roberto Frenkel and the Economics of Latin America*. New York: Columbia University Press, pp. 250-268.

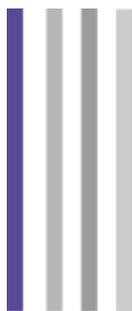
Razmi, A. (2007), “The Contractionary Short-Run Effects of Nominal Devaluation in Developing Countries: some Neglected Nuances”, *International Review of Applied Economics*, Vol. 21(5), pp. 577-602.

Razmi, A.; Rapetti, M; Skott, P. (2012), “The Real Exchange Rate and Economic Development”, *Structural Change and Economic Dynamics*, 23(2), pp. 151–169.

Rodrik, D. (2008), “The real exchange rate and economic growth”, *Brookings Papers on Economic Activity* 39(2), pp. 365–439.

Ros, J. (2016), “The Real Exchange Rate, the Real Wage, and Growth: A Formal Analysis of the “Development Channel”, in Damill M., M. Rapetti and G. Rozenwurcel (eds.) *Macroeconomics and Development: Roberto Frenkel and the Economics of Latin America*. New York: Columbia University Press, pp. 229-249.

Ros, J.; Skott, P. (1998), “Dynamic effects of trade liberalization and currency overvaluation under conditions of increasing returns”, *The Manchester School*; Vol. 66(4), pp.466-489.



La renta del sector Hidrocarburífero argentino entre los años 2010 y 2015

Por Mariano Ramón^a

RESUMEN: La estructura de la matriz energética de la Argentina posee una alta dependencia hidrocarburífera que se vincula defectuosamente con el desempeño extractivo de estos energéticos. A su vez, durante los últimos años la irrupción de la crisis energética se tradujo en un déficit comercial específico que traccionó un desbalance general en los términos de intercambio de la economía. En este contexto, el análisis de la renta hidrocarburífera juega un rol paradigmático para develar la lógica en que se acumuló capital dentro del sector y el comportamiento de los sujetos sociales que participan de ella. El propósito del presente trabajo es elaborar un diagnóstico sobre el desempeño de la renta asociada a la extracción de petróleo y gas en la Argentina para el período 2010-2015 y relacionarlo con dinámica productiva local. A partir de ello, se presentará también una hipótesis de la distribución primaria que tuvo la renta hidrocarburífera local durante el período, dada la configuración de la cadena de valor.

ABSTRACT: The structure of Argentina's energy matrix has a high hydrocarbon dependency that is defectively linked to the extractive performance of these energy sources. At the same time, during the last years the irruption of the energy crisis resulted in a specific trade deficit that caused a general imbalance in the terms of trade of the economy. In this context, the analysis of hydrocarbon income plays a paradigmatic role to unveil the logic in which capital accumulated within the sector and the behavior of the social subjects that participate in it. The purpose of this paper is to prepare a diagnosis on the performance of income associated with the extraction of oil and gas in Argentina for the period 2010-2015 and relate it to local productive dynamics. From this, a hypothesis of the primary distribution of the local hydrocarbon income during the period will also be presented, given the configuration of the value chain.

Palabras clave: hidrocarburos, cálculo, renta, distribución

Keywords: hydrocarbons - calculation - rent - distribution

Códigos JEL: Q35 - Q43 - D39

JEL Codes: Q35 - Q43 - D39

Fecha de recepción: 14/02/2018 | **Fecha de aceptación:** 20/04/2018

Introducción

El acceso a la energía constituye uno de los principales objetivos para el desarrollo humano y se asocia directamente con la existencia de precios razonables para su consumo. Este derecho engloba a la población e involucra también al sistema productivo y al universo de servicios facilitadores de una vida digna y sustentable.

Esta visión de la energía como un derecho se apoya en los vínculos que existen entre su acceso y la reducción de la pobreza¹. En este sentido, el Estado posee una responsabilidad específica sobre el

^a Mariano Ramón. *Lic. en Economía, especialista en el sector energético. E-mail: marianoramon76@gmail.com*

¹ Kozulj (2012 p. 6) y CEPAL-PNUD-GTZ (2009 p. 54).

mercado energético que excede la regulación económica y que se define especialmente por la garantía de su desarrollo.

La creación del sector energético argentino se configuró ligada a esta visión y tuvo al Estado como principal dinamizador a lo largo de su historia. Sin embargo, la desregulación del mercado y la privatización de la petrolera estatal instaurada en los años noventa generaron las condiciones para que las estrategias empresariales adopten un carácter de sobreexplotación sobre los reservorios locales². Lo que implicó una progresiva pérdida de autonomía y una creciente dependencia de la matriz energética hacia los hidrocarburos líquidos y gaseosos. Esta situación junto a una alta subordinación de inversiones privadas para incrementar la oferta de energía, una demanda creciente de la misma y un contexto de precios internacionales ascendentes a partir del año 2004; generaron un complejo cuadro de situación que eclosionó en el año 2011 cuando por primera vez en veinte años, se evidenció un saldo negativo en el balance comercial del sector. En este contexto la preocupación del Estado por el desarrollo sectorial se tradujo en cambios de política e intervenciones precisas, especialmente a partir del año 2012.

Una discusión generada en este escenario fue la de la rentabilidad presente en la cadena, su incidencia sobre la crisis sectorial y el rol del Estado en términos del déficit de abastecimiento interno y comercial. Dicho debate no fue aséptico a la puja de intereses involucrados y los análisis que dieron sustento a las distintas posiciones menos aún. Es así que las categorías utilizadas para conformar los diagnósticos, no sólo resultan manifestaciones de la capacidad de entendimiento, sino que también configuran la intencionalidad política que dirime responsabilidades.

Si bien esta situación no resulta una excepción en el análisis económico, su papel en los estudios de distribución es prácticamente constitutiva. En el caso del sector hidrocarburífero, resulta significativa la ausencia de algunas variables clave para entender la apropiación del excedente. En función de esto, el objetivo de este trabajo se centra en dimensionar y describir uno de los elementos que interviene centralmente en la discusión planteada: la renta.

² Barrera (2013 p.96).

Para este propósito inicialmente se desarrolla una breve descripción del contexto teórico en que se inscribe este trabajo, luego se detalla la metodología utilizada para estimar la renta hidrocarburífera y seguidamente se realiza un análisis productivo del sector para el período comprendido entre los años 2010 y 2015. Finalmente se exponen los resultados de la valoración de la renta inscrita en el mismo ciclo, tanto en términos de sus componentes como en función de los sujetos sociales que la apropiaron en una instancia primaria.

Como colofón se exponen algunas conclusiones con la intención de aportar elementos al análisis de sector energético de la Argentina y establecer posibles nexos entre sus dificultades, los aspectos productivos, distributivos, fiscales y de política macroeconómica.

1. Marco teórico de la medición de la renta petrolera y aproximaciones realizadas

Contexto teórico en torno a la renta petrolera

Las actividades productivas que realizan una extracción intensiva de recursos naturales no renovables³, implican economías de escala y facultades monopólicas por parte de quien los explota, posibilitando en consecuencia rendimientos crecientes y la existencia de beneficios extraordinarios. Estos rendimientos por encima de lo “normal”⁴, se presentan como una imposición hacia el conjunto de la sociedad por parte de quienes monopolizan el recurso y constituyen lo que se denominada renta. El primer autor clásico que plantea la renta diferencial como un elemento particular dentro del análisis económico es David Ricardo en el año 1817⁵, allí definió a la renta diferencial como la “compensación que se paga al propietario de la tierra por el uso de las energías originarias e indestructibles”, que se abona “únicamente porque la tierra no es ilimitada en cantidad ni uniforme en calidad, y porque con el incremento de la población, la tierra de calidad inferior o

³ Se identifica a estos recursos como elementos del entorno natural que el hombre no puede reproducir o que su ritmo de utilización implica un descenso sostenido en los niveles de *stock*.

⁴ Existe una discusión fundada acerca de lo que la literatura convencional o el *mainstream* considera como rendimientos “normales”, más específicamente la escuela neoclásica plantea que los rendimientos crecientes son excepcionales (Samuelson, 2007). La crítica a este concepto esgrime que en lugar de ser excepcionales, los retornos crecientes se encuentran mayoritariamente presentes en la economía real; Krugman (1995) argumenta que la preferencia por la hipótesis de rendimientos constantes procedería más de la facilidad en el tratamiento analítico, antes que de su mayor o menor realismo.

⁵ Sin embargo esta afirmación puede ser discutida, puntualmente en Astarita (2016-a) se plantea que: “Anderson fue el descubridor de la teoría de la renta, la cual formuló en varios artículos publicados entre 1777 y 1802. Luego, en 1815, su teoría fue reproducida por Edward West y Thomas Malthus (Marx afirma que el primero no conocía el trabajo de Anderson, pero sí Malthus, quien lo habría plagiado); y de allí fue tomada por Ricardo, quien tampoco parece haber conocido los escritos de Anderson.”(Astarita, 2016-a, p.2)

menos ventajosamente situada tiene que ponerse en cultivo”⁶. Desde esta teoría entonces, la renta es diferencial dado que la tierra de peor calidad no genera un rendimiento extraordinario que sí se revela en las tierras más productivas.

Dentro del marco teórico planteado por Ricardo aparecen algunos elementos y variables fundacionales de la discusión alrededor de la renta, el rol de la propiedad privada, la escasez de factores productivos (en este caso de tierras fértiles), la productividad diferencial de los mismos, los límites en la intensidad de uso del capital y derivado de esto, el incremento de la demanda y su asimetría con las capacidades económicas para abastecerla⁷.

De esta manera, la piedra fundacional de la discusión de los rendimientos extraordinarios y la distribución de la riqueza que se plantea en el trabajo de Ricardo deja cimentado el maridaje entre los dueños de la tierra y sus condiciones excepcionales para apropiarse de excedentes, en una dinámica de crecimiento económico que evidenciaba una perspectiva estacionaria para el largo plazo.

Posteriormente, y en esta línea de pensamiento, el concepto de renta diferencial se inserta en la obra de Karl Marx acompañando el sistema de funcionamiento capitalista enunciado por el filósofo alemán; implicando un rol específico para los terratenientes y sus mecanismos de apropiación del plusvalor⁸ generado por el trabajo. En este marco Marx plantea que el concepto de “renta diferencial”, se forma por la ganancia extraordinaria que surge de las condiciones productivas favorables y migra a los terratenientes por la competencia que se da entre los capitalistas del agro⁹.

⁶ Ricardo (1993, p. 52-3)

⁷ En la teoría Ricardiana, este aspecto se manifiesta en el marcado crecimiento poblacional y la convergencia de la economía a un punto estacionario de crecimiento.

⁸ En su determinación general, el nivel del salario corresponde al valor de reproducción de la fuerza de trabajo, a su vez determinado materialmente por el tiempo necesario para la producción de los valores de uso que el obrero debe consumir para reproducir los atributos productivos de aquella. Con base en esta determinación, la jornada laboral se divide en un tiempo durante el cual la clase obrera produce los valores de uso que consume (tiempo de trabajo socialmente necesario) y el resto de la jornada (tiempo de plus-trabajo), durante el cual produce los valores de uso que se apropia el capitalista y que constituyen el soporte material del plusvalor.

⁹ Vale advertir que las teorías iniciales de la renta de la tierra se relacionan directamente a las actividades productivas que utilizan intensivamente este factor productivo, en consecuencia la producción contemporánea a estos autores era centralmente (y casi exclusivamente) la agricultura; la extracción de hidrocarburos comienza en la segunda mitad del siglo XIX y se difunde en los años siguientes a partir de la aparición de los motores de combustión interna. Sin embargo, Marx ya distinguía la capacidad de identificar la renta en otras actividades: “Dondequiera que las fuerzas naturales son monopolizables y aseguran una ganancia excedente (...) nos encontramos ante una persona que por su título sobre una porción del planeta puede alegar un derecho de propiedad sobre estos objetos naturales se apropia de

Sin embargo, posteriormente Marx utiliza subcategorías de la renta, ordenando los suelos por productividad, plantea que la renta que también se dispone en los suelos de peores rindes, y a esta llama “renta absoluta”. Además, para Marx aun en la tierra de menor calidad se da una transferencia de plusvalor al propietario de la misma, que resulta menor relativamente (esto se explica por una composición orgánica del capital inferior).¹⁰

En base a estos conceptos, es que más adelante en el tiempo comenzaron a articularse los debates teóricos ordenados metodológicamente en la discusión acerca del origen de la renta de la tierra y su distribución. Pero todos marcadamente influenciados por las discusiones originales planteadas en Ricardo y Marx. Tanto es así, que puede ordenarse al análisis de la renta en dos escuelas bien diferenciadas; las que entienden el surgimiento de la misma como una diferencia entre márgenes y costos, y las que ordenan su manifestación a partir del producto que surge de los diferenciales en las tasas de ganancia sectoriales (actividades rentísticas *versus* resto de la economía) y el capital adelantado por el capitalista (agrario o petrolero). La primera vinculada a la idea original de Ricardo y la segunda relacionada con la visión marxista del capitalismo.

A partir de estas dos escuelas se definen metodologías de cálculo particulares, la visión que utiliza la diferencia entre costos e ingresos segmenta los valores referidos a la renta en diferencial y monopólica, a su vez, la metodología marxista implica cálculos de la tasa de ganancia para el sector rentístico y para el total de la economía, ya que la renta surge del diferencial entre estas tasas y el capital adelantado por el capitalista que explota las condiciones particulares de la tierra.

En el caso específico del sector hidrocarburífero, la “renta petrolera diferencial” surge de la divergencia entre el costo de extracción de cada yacimiento particular y el del pozo marginal mundial. Este último, sería el precio del petróleo en un mercado competitivo en donde los capitales

esta ganancia excedente y se la sustrae al capital activo, en forma de renta” Marx (1894; El Capital; capítulo 46 del tomo III, p. 717)

¹⁰La renta de tipo I surge de las distintas productividades de la tierra y la de tipo II brota de la intensidad del capital utilizado en su explotación, donde se cristaliza además la capacidad de los agentes para influir en el precio de mercado, condición que se da en producciones concentradas o con cualidades excepcionales. En las palabras de Marx: “Cuando hablamos de precio de monopolio, queremos referirnos a un precio que se determina exclusivamente por la apetencia de compra y la capacidad de pago de los compradores, independientemente del precio determinado por el precio general de producción o por el valor de los productos. (...) Esta ganancia excedente, nacida de un precio de monopolio, se convertirá en renta y será apropiada bajo esta forma por el propietario de la tierra, por virtud del título que la asiste sobre esta porción del planeta, dotada de virtudes especiales. En estos casos, como se ve, es el precio de monopolio el que crea la renta.” Marx (1894; El Capital; capítulo 46 del tomo III, p. 719).

podieran competir libremente; pero, al ser el mercado petrolero “imperfecto”, el precio internacional del crudo resulta superior a los costos de extracción; a esta última diferencia se la denomina como “renta petrolera absoluta de monopolio” que obtendrán todos los yacimientos por igual (aun el pozo marginal sin renta diferencial). Existen varios trabajos que realizan estimaciones con estos criterios¹¹.

El desarrollo material del cálculo marxista contempla la formación de una tasa de ganancia específica del sector petrolero y la monetización del capital adelantado (fijo y circulante). Para esta metodología existen menos trabajos y en el ámbito latinoamericano los desarrollos de Mommer para la industria petrolera de Venezuela, resultan una referencia clara.

Acercamientos formales

A nivel local existe una significativa (aunque no necesariamente extensa) experiencia de los estudios que dan cuenta de la valorización y distribución de la renta petrolera en la Argentina para distintos períodos de análisis. La mayoría de los abordajes entienden, en términos generales, a la renta de la tierra como un ingreso superior al que se obtendría con una tasa de ganancia promedio de la economía, cuya posibilidad es consecuencia de la puesta en producción de condiciones naturales específicas (y no reproducibles por el trabajo humano) del factor productivo “tierra”.

Estos ingresos superiores al de la media de la economía, se incorporan a los precios de los productos obtenidos en dichas tierras. En consecuencia, la renta no aparece en forma explícita como componente del precio de los productos provenientes de la tierra, pero puede ser calculada a partir de la diferencia entre la rentabilidad particular del producto extraído y una rentabilidad de referencia. En este sentido, es que la mayoría de las metodologías de cálculo de la renta petrolera utiliza los márgenes y los costos para su definición.

Humberto Campodónico, realizó un trabajo para la CEPAL¹², que establece una medición de la renta basada en la diferencia entre los costos de producción y los precios internacionales para cada país. Con esta metodología, calcula la “renta” petrolera en Argentina, Brasil, Ecuador, México y

¹¹ Barrera (2012 y 2013), Mansilla (2006) y Campodónico (2008).

¹² Campodónico (2008).

Venezuela y la renta minera para Perú y Chile. Por costos petroleros toma también lo establecido por la Agencia Internacional de Energía (EIA por sus siglas en inglés)¹³, donde se incluyen costos de exploración, extracción, producción, depreciación de capital fijo y administrativos; dejando fuera los costos financieros. Al resultado obtenido, se agrega una renta específica del Estado compuesta por los ingresos de las empresas petroleras estatales y los impuestos (en caso de existir); una renta de los consumidores (cuando el precio de venta de los productos procesados resulta inferior en el mercado interno que en el externo) y una porción de renta de las empresas privadas como resultado de la disminución de impuesto específicos (a la renta, las regalías, a las exportaciones, a las remesas de utilidades, etc.).

Otros trabajos estructurados a partir de los mismos supuestos, se desarrollaron en los últimos años y se centraron en el período posterior a la privatización de YPF (Mansilla y Montamat)¹⁴. Estos autores, para medir la renta petrolera, se basaron en los precios de producción del barril y su diferencial con el precio medio internacional, definido “políticamente”: “La diferencia entre los precios de extracción cada yacimiento particular y el del ‘pozo marginal mundial’¹⁵ fue denominada como renta petrolera diferencial”.

En la misma línea metodológica, existen otros estudios que explicitan la distinción entre ganancia normal y renta, sin embargo, lo hacen a partir de incorporar un margen “menos” arbitrario como expresión de la ganancia normal para calcular la renta petrolera, es el caso de los trabajos elaborados por Mariano Barrera¹⁶.

Estas mediciones permiten acercarse a la renta vigente en el sector petrolero, aunque con la dificultad de que a la hora de separar la ganancia de la renta de la tierra, toman una tasa de ganancia arbitraria. El trabajo de estimación de la tasa de ganancia media del conjunto de la economía desarrollado por Iñigo Carrera (2007), plantea en su abordaje una separación más aguda de los determinantes de la renta de la tierra¹⁷, e iconiza el tratamiento de la renta en términos marxistas.

¹³EIA (2008, p. 11).

¹⁴Mansilla(2006) y (2010); Montamat (2010).

¹⁵Mansilla (2006 p. 13).

¹⁶Allí, primero se calcularon los costos y luego se aplicó sobre ellos una ganancia normal de la economía, obtenida a partir de los datos relevados por el INDEC en la Encuesta Nacional de Grandes Empresas, para así separar la ganancia de la renta. Barrera (2012) y Barrera (2013).

¹⁷Ver Anexo I. Esquemas metodológicos de otros cálculos de renta realizados.

En este sentido, existen pocos trabajos que intentan calcular la renta de la tierra petrolera con referencia a tasas de ganancia; estos son los de Bernard Mommer y Asdrúbal Baptista (1986 y 1989), Mommer (1990 y 2002), Baptista (1997 y 2006) y Mommer (2002), puntualmente para la renta petrolera originada en Venezuela.

Es decir, la renta se trata de una variable compleja, que amerita un abordaje también complejo. Es en este punto que la doctrina económica muestra sus limitaciones y la necesidad de cuantificar elementos parece más un intento de forzar la realidad a un esquema de análisis que un encuentro con lo real. Sin embargo y teniendo esto último en cuenta, la capacidad de ordenar un contexto de variables influyentes en la conformación de la renta con su respectivo nivel de incidencia y su capacidad explicativa resulta un emprendimiento que contribuye a develar uno de los componentes estratégicos de la esfera de lo económico. En consistencia con esta idea, en el presente trabajo se realiza una adaptación de las metodologías de análisis descritas precedentemente en función de la disponibilidad de datos vigente y el alcance de la investigación, para poder evidenciar de esta forma la dimensión de la renta petrolera en la Argentina durante el período de análisis. Para lograr dicho objetivo, en una primera instancia se realiza un abordaje general del sector hidrocarburífero argentino entre los años 2010 y 2015 dando cuenta de su desempeño a través del análisis de las principales variables económicas, luego se realiza un cálculo de la renta que emerge de dicho desempeño a través de una metodología que permite discriminar la renta diferencial y la que surge de posiciones de mercado no competitivas (renta monopólica). Y finalmente, se realiza un análisis de los distintos actores que intervienen en la distribución de la renta hidrocarburífera y los mecanismos que utilizaron para dicha apropiación. Antes de avanzar sobre los resultados obtenidos, en el siguiente apartado, se describe brevemente la metodología utilizada y se detallan las definiciones elegidas para esta tarea.

Elección de la metodología a utilizar, necesidades de información y cálculo

Retomando lo planteado en el contexto teórico de la renta petrolera, pueden esquematizarse las distintas estimaciones desarrolladas en dos grandes grupos a partir de los abordajes prácticos que realizaron para el proceso de cálculo:

1. La **renta** que surge **como residuo**: el volumen de renta se infiere a partir de la diferencia entre los ingresos y los costos. Entendiéndose por costos el total de gastos generados por la

exploración, extracción y puesta a disposición del siguiente eslabón productivo del hidrocarburo extraído. De esta forma, el valor de costo utilizado involucra también una “retribución” al capital definida como margen de ganancia, este concepto surge como un porcentaje que se agrega a los costos y suele denominarse como *markup*.

$$Rr = I - CP$$

Dónde: Rr = Renta como residuo; I = Ingresos por ventas; CP = Costos de producción

2. La **renta** que surge **como producto**: la dimensión de la renta se manifiesta como el producto entre los diferenciales en las tasas de ganancia (actividades rentísticas *versus* resto de la economía) y el capital adelantado por el capitalista. La formalización de esta teoría se expone de la siguiente forma:

$$Rp = KTA. (gs - gn)$$

Dónde: Rp = Renta como producto; KTA= Capital Total Adelantado; gs = tasa de ganancia del capital sectorial; gn = tasa de ganancia del capital industrial en general.¹⁸

Este trabajo se estructura a partir del cálculo de la **renta como diferencia**. Esta elección estriba principalmente en el tipo de variables a construir necesarias para el abordaje, la disponibilidad de las mismas y la envergadura que involucra su relevamiento, consistencia y normalización. A pesar de todo esto, la posibilidad de encontrar una dimensión para la renta petrolera a partir de diferencias entre los costos y los ingresos aparece como una construcción que no se opone a poder identificar posteriormente las tasas de ganancia involucradas sectorialmente y los canales de apropiación planteados a partir de las mismas.

Cálculo de la renta hidrocarburífera

En el siguiente cuadro se presentan las variables a utilizar y la fuente de información correspondiente a cada una.

¹⁸ A su vez, la tasa de ganancia se definen como: $gs = \frac{Ps}{KTAp}$ y allí $KTA_i = KCwA + KCmA + KFA$, donde: KCwA = capital circulante adelantado para el pago de salarios; KCmA = capital circulante adelantado en medios de producción (materias primas, combustibles, etc.); KFA = capital fijo adelantado en medios de producción.

Cuadro 1. Variables intervinientes en el cálculo de la renta petrolera y fuentes de información

Variable	Fuente	Descripción
Costo de producción marginal	EIA	Involucra los costos de producción de los pozos operativos en los yacimientos de menor productividad a nivel mundial. Se incluyen costos de perforación (30-40% de los costos totales), finalización (55-70%), construcción de instalaciones (7-8%) y operativos.
Costo de producción local	Balances de empresas extractivas	Se cuantificaron los costos operativos en forma trimestral a través de los datos que emergen de las principales empresas extractivas del país (YPF, PAE, Petrobras y Sinopec).
Margen de referencia	INDEC, ENGE	Se tomó como margen de referencia el capturado estructuralmente por la Encuesta de Grandes Empresas de la Argentina desarrollado por el INDEC.
Precio internacional del crudo	PLATTS y British Petroleum	Se realizó un promedio ponderado de los mercados correspondientes al valor del crudo comercializado en el WTI y el referido al tipo Brent
Precio local del crudo neto de derechos	MEyM e Infoleg	Se estimó a partir del precio internacional y la normativa referida a los derechos de exportación vigente. Este precio es teórico y aplica exclusivamente a las cantidades de crudo exportadas.
Precio local del crudo	MEyM	Se calculó el precio local del crudo en base a los datos del MEyM, tomando el mix de crudos que declaran las refinerías locales.

Forma De Cálculo De La Renta

Como se describió, **la renta hidrocarburífera se compone por la renta diferencial y la renta de monopolio** (o absoluta). La primera surge de la diferencia entre el precio local de producción y el costo que tienen los pozos de menor productividad; la segunda deviene de la diferencia entre este último valor y el precio internacional del crudo. De esta forma, el cálculo se esquematiza:

$$RD_i = PPL_i - CPMg_i$$

Dónde: RD = Renta Diferencial; PPL = Precio de Producción Local; CPMg = Costo de Producción Marginal.

$$RM_i = CPMg_i + PI_i$$

Dónde: RM = Renta Monopólica; CPMg = Costo de Producción Marginal; PI = promedio ponderado de Precios Internacionales.

$$RH_i = RD_i + RM_i$$

Dónde: RH = Renta Hidrocarburífera; RD = Renta Diferencial; RM = Renta Monopólica.

De esta forma, en términos operativos, en este trabajo la estimación de la renta hidrocarburífera se realizó a partir del cálculo unitario por barril de petróleo equivalente, compuesto por los costos y precios locales, el costo marginal (*shale* en Estados Unidos) y los precios internacionales. Para obtener el monto agregado de valor estimado, se multiplico el valor unitario por la producción total.

$$RH_i = RH \text{ BEP}_i * ET_i$$

Dónde: RH = Renta Hidrocarburífera del Barril Equivalente de Petróleo; ET = Extracción Total de hidrocarburos.

Distribución de la renta

Una vez lograda la estimación de la magnitud y la trayectoria de la renta hidrocarburífera en Argentina entre los años 2010 y 2015, se aproximó y analizó su distribución entre los principales actores que participan del sector, a saber:

- las empresas extractivas: petroleras y gasíferas,
- el sector público: jurisdicciones provinciales y estado nacional,
- el eslabón de procesamiento: refinadoras y procesadoras de hidrocarburos y
- los consumidores de derivados: tanto del sector productivo (industria, agro y transporte) como residenciales.

La forma para calcular la porción de renta acaparada por cada actor surge de identificar un diferencial unitario de precios en cada caso e imputárselo a las cantidades consumidas o vendidas.

Sector Público

En el caso del **sector público** la captura de la renta hidrocarburífera puede realizarse a través de dos vías:

1. por medio de **impuestos directos**

- a. Regalías, impuesto *advalorem* de la producción, que son cobrados por las jurisdicciones que poseen yacimientos (estados provinciales y nación). El método de cálculo para este monto surge de la información publicada por el Ministerio de Energía y Minería, donde se presenta las regalías mensualmente discriminada por tipo de hidrocarburo (Petróleo crudo, Gas, Gas Licuado de Petróleo y Gasolinas condensadas), de esta forma:

$$Reg_i = a * (PH_{bi} * PrH_{bi} + PH_{ci} * PrH_{ci} + PH_{di} * PrH_{di} + PH_{ei} * PrH_{ei})$$

Dónde: Reg = montos cobrados por Regalías; a = alícuota del impuesto; PH = Producción del hidrocarburo; PrH = Precio del hidrocarburo.

- b. Derechos de exportación, retenciones *advalorem* de los hidrocarburos exportados¹⁹.

$$DE_i = a * (PHE_i * PrHI_i)$$

Dónde: DE = montos cobrados por Derechos de Exportación; a = alícuota del impuesto; PHE = Producción de Hidrocarburos Exportada; PrHI = Precio del hidrocarburo Internacional.

2. por **sobrevaluación del tipo de cambio**, en este caso la diferencia entre el tipo de cambio comercial y el tipo de cambio de paridad (explicado por el desempeño de la productividad de la economía argentina en relación a la internacional -la de EE.UU.-), produce una reducción del precio de las exportaciones medidas en dólares. Para este cálculo se utilizó la metodología planteada por Iñigo Carrera²⁰, donde:

Renta apropiada mediante la sobrevaluación de la moneda nacional

$$RSM_i = EH\$_i * (1 - \frac{TCC_i}{TCP_i})$$

Dónde: RSM = Renta apropiada por Sobrevaluación de la Moneda nacional; EH\$ = valor de las Exportaciones Hidrocarburíferas; TCC = Tipo de Cambio Comercial; TCP = Tipo de Cambio de Paridad

¹⁹ Los derechos de exportación fueron modificándose a durante el período de análisis, en el "Anexo II. Recorrido normativo de los derechos de exportación del petróleo crudo" se presenta dicha evolución y una estimación de la incidencia unitaria.

²⁰ Carrera (2013). Los datos surgen del MEyM y para el Tipo de Cambio Comercial se utilizó la comunicación 3500 del Banco Central de la república Argentina.

Para obtener el TCP:

$$TCP_i = TCC_{i+1} \cdot \frac{\frac{IPCA_i}{IPC EU_i}}{\frac{IPCA_{i+1}}{IPC EU_{i+1}}} \cdot \frac{\frac{IPT EU_i}{IPTA_i}}{\frac{IPT EU_{i+1}}{IPTA_{i+1}}}$$

Dónde: IPCA = Índice de Precios al Consumidor de Argentina; IPC EU = Índice de Precios al Consumidor de Estados Unidos; IPT A= Índice de Productividad del Trabajo en Argentina; IPT EU= Índice de Productividad del Trabajo en Estados Unidos; TCC = Tipo de Cambio Comercial; TCP = Tipo de Cambio de Paridad

El cobro de derechos o cánones en la extracción, el cobro de impuestos a la exportación y la sobrevaluación de la moneda, son mecanismos que Carrera define como “apropiación primaria de la renta”²¹. Sin embargo, el estado también transfiere recursos monetarios a través de instrumentos de fomento y promociones específicas con el fin de incentivar el desarrollo sectorial, teniendo esto en cuenta, una vez obtenido el monto de apropiación directa se descontaron los valores que el Estado Nacional destinó, también en forma directa, al fomento del sector a través de desembolsos o beneficios tributarios. En el primer caso se trata de las compensaciones realizadas en el marco del programa denominado como Plan Gas y en el segundo corresponde a exenciones de aranceles de importación sobre bienes de capital para exploración y extracción²².

De esta forma, el monto capturado por el Estado, tanto de jurisdicción nacional como los provinciales quedó definido de la siguiente forma:

$$RSP_i = Reg_i + DE_i + RSM_i$$

Dónde: RSP = Renta apropiada por el Sector Público; Reg = montos cobrados por Regalías; DE = montos cobrados por Derechos de Exportación; RSM = Renta apropiada por Sobrevaluación de la Moneda nacional.

Refinadoras Y Procesadoras (Etapa De Industrialización)

La porción de renta capturada por los actores de la etapa de procesamiento de los hidrocarburos “crudos” se manifiesta en el diferencial de precio que se da entre el precio internacional y el precio de compra interno de los hidrocarburos por la cantidad de crudo procesado, en estos casos los derechos de exportación actúan como un mecanismo indirecto de regulación sobre el petróleo consumido internamente. La formalización del cálculo realizado se define como:

²¹ Carrera (2013).

²² Se trata de la Res. 01/2013 de la ex Comisión de Planificación y Coordinación Estratégica del Plan Nacional de Inversiones Hidrocarburíferas y del Decreto 927 del mismo año.

$$RR_i = (PI_i - PRMi_i) * CrudoP$$

Dónde: RR = Renta apropiada por las Refinadoras; PI = promedio ponderado de Precios Internacionales; PRMi = Precio ponderado a Refinerías del Mercado Interno; CrudoP = barriles de Crudo Procesado por las refinadoras.

El precio de compra correspondiente al eslabón de procesamiento se calculó en base al *mix* de petróleos crudos consumidos por cada refinería y su precio implícito²³, al mismo se le imputo el Margen de Referencia utilizado para la etapa de extracción y el diferencial con el valor unitario promedio de los internacionales fue multiplicado por las cantidades vendidas en el mercado interno, imputando este valor como renta apropiada en la etapa de refinación.

Consumidores

El monto de renta apropiada por los consumidores surge de la diferencia entre el precio que estos pagan por los combustibles que utilizan y el de los principales derivados del petróleo en términos internacionales. Este cálculo resulta equivalente a la diferencia entre el precio internacional y el valor del petróleo crudo incorporado en la nafta o el gasoil consumido internamente y definido anteriormente como “Precio local del Crudo a Consumidores”. Para realizar la estimación de este precio se utilizó la metodología desarrollada por Montanat (2015)²⁴. En base a los datos de conversión promedio de crudo en derivados para las refinerías locales y el valor de los precios locales del gasoil y la nafta *premium* se estimó el valor unitario en surtidor del barril de crudo local. Esta valoración, permitió considerar un precio abonado por el consumidor para cada litro de nafta consumido en términos de barril de petróleo crudo. Con lo cual, la renta apropiada por los consumidores surge de la siguiente fórmula:

$$RC_i = (PI_i - PRMi_i - MR_i) * CrudoP$$

Dónde: RC = Renta apropiada por los Consumidores; PI = promedio ponderado de Precios Internacionales; PRMi = Precio ponderado a Refinerías del Mercado Interno; MR = Margen de Refinerías; CrudoP = barriles de Crudo Procesado por las refinadoras.

²³ La información de cantidades consumidas y valores abonados se encuentra disponible en la web del MEyM. El costo unitario se calculó con estos datos.

²⁴ Montanat (2015). Ver Anexo V con el detalle de los coeficientes de conversión para los valores de crudo utilizados en la producción de derivados y principales resultados.

Esto resulta equivalente a plantear:

$$RC_i = PCMi_i * CrudoP$$

Dónde: RC = Renta apropiada por los Consumidores; PCMi = Precio ponderado a Consumidores del Mercado Interno.

Extractoras

Finalmente el monto de renta que queda en poder de las empresas extractivas surge como residuo de todos los cálculos anteriores, de esta forma, la diferencia entre el monto total de la renta hidrocarburífera y la apropiación que realiza el Estado, las refinerías y los consumidores equivale a la valoración apropiada por las firmas operadoras. En términos formales:

$$REP_i = RH_i - (RSP_i + RR_i + RC_i)$$

Dónde: REP = Renta apropiada por las Empresas Petroleras; RH = Renta Hidrocarburífera; RSP = Renta apropiada por el Sector Público; RR = Renta apropiada por las Refinadoras; RC = Renta apropiada por los Consumidores.

Definido el método de cálculo a utilizar y la estimación de los valores que configuran el objetivo principal de este trabajo, el siguiente apartado presentará un contexto general del sector hidrocarburífero argentino; destacando una breve reseña histórica y de funcionamiento, que da lugar a la descripción del desempeño realizado por el sector entre los años 2010 y 2015.

En el apartado tres, se presenta la estimación de la renta hidrocarburífera con sus canales de distribución y agentes involucrados; la apropiación de la renta se esquematiza a partir de su captura directa e indirecta a la vez que intra o extra-sectorial y finalmente se abordan algunas conclusiones posibles.

2. Descripción y análisis de la dinámica del sector hidrocarburífero Argentino

2.1 Esquema sectorial y matriz energética

A continuación se desarrolla una descripción sintética del funcionamiento del sector hidrocarburífero en nuestro país, con la intención de presentar en forma agregada sus principales características y definir esquemas de funcionamiento ordinarios, que permitan identificar en forma general el rol los principales agentes económicos.

La importancia de esta cadena en el funcionamiento del sistema productivo argentino responde principalmente a la dificultad estructural de sustituir a los hidrocarburos por energías renovables en la matriz energética primaria y a la infraestructura de generación eléctrica existente, altamente dependiente de la energía térmica (72%)²⁵.

En cuanto a la organización del mercado, cabe destacar que se trata de una estructura altamente concentrada en empresas que a su vez integran verticalmente los distintos eslabones de la cadena, esto al igual que en la mayoría de los mercados mundiales de este sector, responde centralmente a la característica capital intensiva de las etapas y en el caso particular de nuestro país, la manifestación concreta de esta lógica de acumulación del capital petrolero, se dio a partir del desarrollo histórico que tuvo la definición política de instaurar una petrolera estatal con fuerte presencia en todas las etapas productivas. A pesar de ello, la versatilidad que exige la etapa extractiva implica la deslocalización del proceso productivo en diversas empresas proveedoras que funcionan como prestadoras de servicios a nivel mundial. Esto incide principalmente en los trabajos de perforación, puesta en producción de nuevos pozos y operaciones complejas de reparación y mantenimiento²⁶, que son realizadas casi exclusivamente por empresas transnacionales prestadoras de servicios con equipamiento específico propio.

En este segmento puede identificarse un primer grupo de empresas que intervienen en la etapa extractiva como operadoras donde se destacan: YPF, Pan American Energy, Total Austral, Pluspetrol y Petrobras, entre las más importantes del país²⁷.

En lo que respecta a los proveedores, podemos señalar un primer segmento que corresponde a los que brindan servicios específicos a las grandes empresas, conformado por un grupo de multinacionales como Halliburton, Baker Hughes, Schlumberger, San Antonio, etc. que poseen la tecnología necesaria para la realización del trabajo prospectivo y estructural en los yacimientos y que se ubican geográficamente en el planeta de acuerdo a la estrategia de localización de las

²⁵ La energía hidroeléctrica aporta el 23% de la electricidad y la nuclear el 4% (BEN 2015).

²⁶ Como perforación, cementación y terminación de pozos y construcción de las instalaciones de superficie. En estas intervenciones se incluyen los trabajos denominadas como *workover* y *pulling*, que sirven para aumentar la productividad de los pozos.

²⁷ Exceptuando a YPF S.A. que se encuentra controlada mayoritariamente por el Estado Nacional por medio de la Ley de Soberanía Hidrocarburífera Nro. 26.071 del año 2012, casi la totalidad de las empresas importantes son multinacionales y el resto de las operadoras locales más pequeñas poseen capitales nacionales.

empresas operadoras. Un segundo segmento de proveedores lo constituyen empresas locales (en su mayoría son PyME nacionales) que brindan servicios básicos de insumos o equipamiento de baja complejidad y especialización tecnológica, tanto a las operadoras como a las grandes prestadoras de servicios²⁸.

En términos de importaciones, los hidrocarburos tienen una participación muy significativa a partir del año 2011, cuándo comenzó a marcarse un sostenido déficit en el sector energético. Esto se originó centralmente por la caída en la extracción de gas natural y al aumento del consumo interno de energía que como se definió anteriormente depende significativamente de este tipo de hidrocarburo.

La ubicación geográfica de los actores de la cadena, sobre todo en las primeras etapas, depende fundamentalmente de la localización de los recursos naturales. Así se definen diferentes núcleos productivos con reservas y extracción de hidrocarburos donde se encuentran diversas empresas prestadoras de servicios, estos están vinculados a las cuencas que se encuentran productivas y se destacan: Comodoro Rivadavia, Neuquén, Mendoza y en menor medida Tierra del Fuego y Salta. Los tres primeros, si bien no llegan a definirse formalmente como *clústers*, por su cercanía geográfica y complementariedad productiva pueden entenderse como núcleos productivos de la cadena. En este sentido, la existencia de reservas no convencionales en la provincia de Neuquén, estaría en condiciones de generar un *clúster* específico de *shale*.

En la Argentina existen diecinueve cuencas sedimentarias, de las cuales sólo cinco de ellas se encuentran productivas: Austral, Golfo San Jorge, Cuyana, Noroeste y Neuquina²⁹.

Finalmente, se destaca que a las particularidades de las actividades que componen la cadena se les suman las condiciones descriptas para el mercado argentino, dando lugar a un contexto complejo que agrega a la condición normal de elevado riesgo minero y bajo riesgo comercial, la dinámica de intervención del sector público argentino. Este contexto intensifica la incertidumbre al momento de

²⁸ Esta estructuración del esquema de proveedores además de responder a los requerimientos de escala congruentes con los niveles de inversión necesarios (lo que explica los contratos globales entre las empresas de servicios y las petroleras), responde a la limitada productividad relativa que posee la producción nacional por causas geológicas de los yacimientos.

²⁹ Las explotaciones de tipo *off-shore* son propiedad del Estado Nacional.

evaluar inversiones y congruentemente da lugar a la obtención de significativas ganancias para los proyectos que logran establecerse.

Por otra parte, la configuración de la matriz de generación primaria y secundaria³⁰ de energía del país, establece una primera dimensión del rol estratégico que posee la cadena de hidrocarburos en la economía del país. En este sentido resulta importante realizar una breve reseña de su estructura y la dinámica de su composición al momento de iniciar el período de análisis del presente trabajo. La evolución de la producción de energía primaria y secundaria junto con la oferta por tipo de energético posee una alta participación de los hidrocarburos en la oferta energética, proveyendo el 85% de la energía primaria total. A su vez, los derivados del petróleo y el gas conforman el 87% de la matriz de energía secundaria. En ambos casos el desempeño creciente de la oferta no fue acompañado en igual ritmo por la producción y terminó generando un déficit de cobertura en el año 2014, esta dinámica se presenta en forma destacada en el caso de la producción primaria, donde el excedente de producción formaba parte de las exportaciones sectoriales. La pérdida de autonomía que fue adquiriendo la cobertura de la demanda local de energía generó una delicada dependencia de importaciones, especialmente de Gas Natural y Fuel Oil. También se destaca la pequeña incidencia que tienen las energías renovables, en el año 2015 estas aportaron el 4,1% de las fuente primaria donde se destaca el biodisel y el bioetanol que representan el 92% de las fuentes renovables³¹.

2.2 Desempeño productivo entre 2010 y 2015

En esta sección se presentaran algunas variables e indicadores agregados que permitirán ver el desempeño productivo y económico del sector hidrocarburífero, con la intención de brindar un marco relativo a la dinámica de la renta sectorial. En términos generales puede plantearse que la característica principal del sector en el período 2010-15 fue la de manifestarse como uno de los “cuellos de botella” de una economía dependiente de divisas. Además de la natural transversalidad

³⁰ La energía primaria son las fuentes de energía en estado propio que se extraen de los recursos naturales de manera directa, como en el caso de las energías hidráulica, eólica y solar; mediante un proceso de prospección, exploración y explotación, como es el caso del petróleo y el gas natural, o bien mediante recolección, como el caso de la leña. En algunos casos, la energía primaria puede ser consumida directamente, sin mediar un proceso de transformación. Por energía secundaria se entiende a fuentes de energía producidas a partir de energías primarias o secundarias en los distintos centros de transformación para poder ser consumidas de acuerdo con las tecnologías empleadas en los sectores de consumo. Las formas de energía secundaria pueden resumirse en electricidad (producida de fuentes primarias o secundarias), gas distribuido por redes, gas licuado de petróleo (GLP), gasolinas, gas oil, kerosene y combustible jet, fuel oil y productos no energéticos (por ejemplo asfaltos y lubricantes derivados del petróleo).

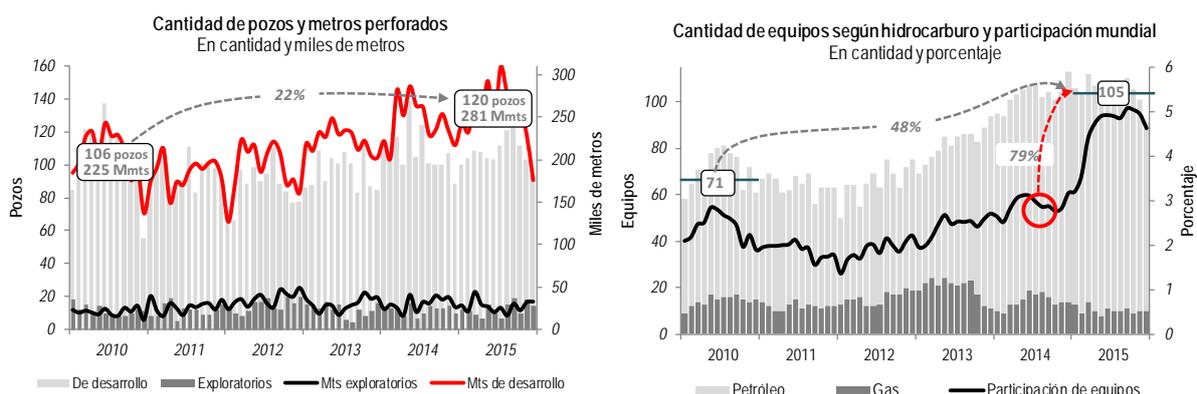
³¹ Este tipo de energía comenzó a tener participación a partir del fomento específico que se le dio a la industria local a través de la Ley N° 26.093 y el régimen que desgravaba las exportaciones progresivamente y obliga a componer los combustibles locales con una parte creciente de biocombustibles.

de los insumos difundidos producidos por esta cadena, la creciente demanda energética de la economía local basada en una matriz de generación con alta dependencia de hidrocarburos comenzó a delinear el protagonismo del sector en términos de abastecimiento. En realidad, la centralidad del tema energético estallo por su “no-abastecimiento” del mercado interno y en consecuencia su importancia deviene enlazada con el análisis de la estructura productiva desequilibrada de Marcelo Diamand y su consecuente restricción externa³².

La actividad de exploración se mantuvo estable entre los años 2010 y 2015, la cantidad de pozos perforados mantuvo un promedio de doce pozos mensuales. A su vez, la dinámica de las actividades de perforación que buscan aumentar la producción en el mediano y largo plazo (representada por la cantidad de pozos de desarrollo), tuvo un desempeño estable entre los extremos de la serie pero esgrimió un cambio de tendencia en el año 2012; donde se visualiza “un piso” que representó el 81% del promedio mensual de pozos entre 2010 y 2015. La cantidad de metros perforados por pozo tuvo un incremento sustantivo aumentando un 22% entre los años analizados (pasó de 1.936 a 2.359 mts. por perforación). Por otra parte, la cantidad de equipos utilizados en la exploración y extracción acompañó el desempeño creciente descrito por los pozos en el período analizado. Con una variación del 48% entre los extremos, la distinción cualitativa de este crecimiento se refuerza cuando se analiza la participación de los equipos ubicados en la Argentina respecto al total de máquinas operativas en el mundo, donde se visualiza que el incremento local tuvo una correspondencia lineal con el crecimiento en la participación mundial. Cuando se relacionan las cantidades de perforaciones y equipos puede notarse una asimetría en los desempeños, esto responde a que parte de los equipos utilizados no se destinan a realizar nuevos desarrollos sino que sirvieron para incrementar la productividad de los existentes (se trata de las máquinas definidas como *workover*).

³² En el final de esta sección se relacionará en forma directa los conceptos definidos por Marcelo DIAMAND y Norberto CROVETTO en “La estructura productiva desequilibrada y la doble brecha” (1988).

Gráfico 1. Pozos de hidrocarburos, metros perforados y participación mundial. Años 2010-2015

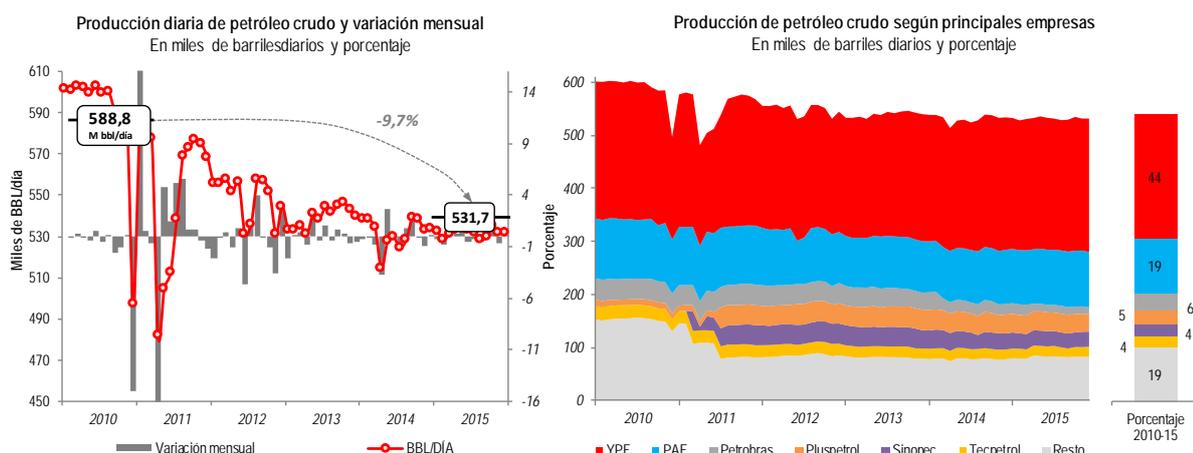


Fuente: elaboración propia con base en datos del MEyM.

En relación a la etapa extractiva, se visualizan comportamientos diferenciados en función del energético, por el lado del petróleo se destaca una tendencia decreciente a lo largo de todo el período. Con una caída del 9,7% entre 2010 y 2015, la producción del último período marcó el mínimo de 531 mil barriles diarios. La serie muestra fuertes oscilaciones intermensuales en diciembre de 2010, enero de 2011 y abril del mismo año, todas superiores al 19%; éstas en particular responden a los conflictos gremiales que mantuvieron prácticamente paralizada la producción de petróleo en la cuenca del Golfo de San Jorge de la provincia de Santa Cruz.

La empresa operadora más importantes en la extracción de crudo en nuestro país es YPF, en el año 2015 abarcó el 43% de la producción, le sigue PAE (19%) y con una incidencia menor Petrobras, Pluspetrol, Sinopec y Tecpetrol (6%, 5%, 4% y 4% respectivamente). La dinámica de participación en el mercado de las firmas se mantuvo estable en el caso de YPF y PAE, pero los últimos seis años Pluspetrol y Sinopec incrementaron su cuota en detrimento de Petrobras y el resto de las empresas.

Gráfico 2. Producción de petróleo crudo. Años 2010-2015

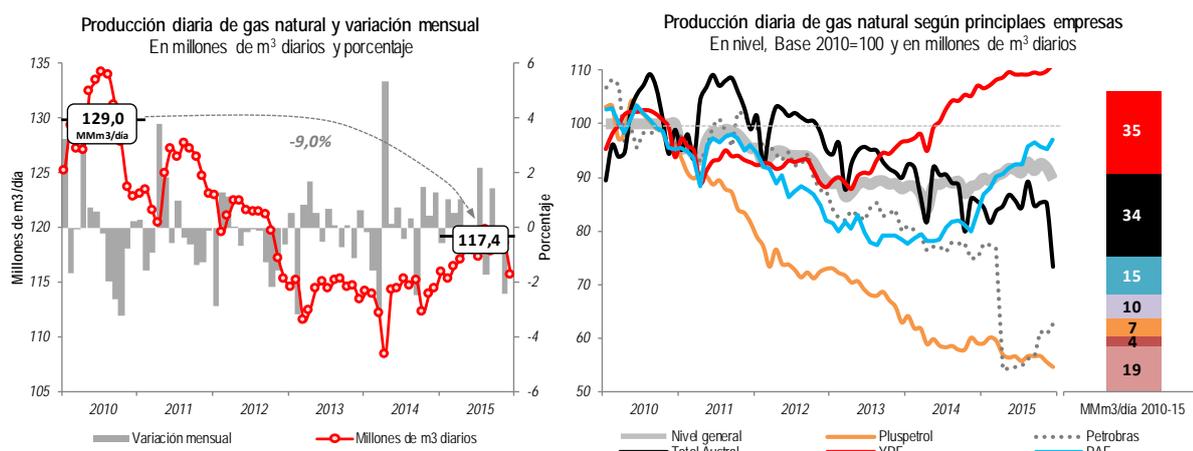


Fuente: elaboración propia con base en datos del MEyM.

Por otra parte, la tendencia declinante en la extracción de gas registra una intensidad similar a la presentada por la producción de petróleo, en este caso el declino del gas se ubicó en el 9,0% (cayó de 129 millones de m³ diarios a 117). Sin embargo, la trayectoria muestra un cambio de tendencia, durante los primeros años la caída llega al 11% entre 2010 y finales de 2012 y a partir del año 2013 la extracción se estabiliza y comienza un alza que llega al 3% al final del año 2015 (TCA 2013-15: 2%). Este rebote responde principalmente a los incentivos directos que el Estado Nacional otorgó a las gasíferas por el aumento en la inyección local, donde el mecanismo utilizado consistía en ubicar artificialmente los precios locales por encima de los internacionales³³. En este sentido, las principales beneficiaras de los planes de estímulo mostraron un desempeño creciente en la extracción de gas, YPF aumentó su producción un 25% entre 2013 y 2015 y PAE un 17%, el resto de las gasíferas declinó su performance desde el inicio del período destacándose los rendimientos negativos que esgrimen Petrobras, Pluspetrol y Total Austral (-47%, -41% y -5% respectivamente).

³³ En el período analizado el precio asegurado por la compensación (7,5 USD/millón de BTU) más que duplicó el promedio internacional (3,12 USD/millón de BTU).

Gráfico 3. Producción diaria de gas natural. Años 2010-2015



Fuente: elaboración propia con base en datos del MEyM.

En la etapa de *dowstream*, la evolución de la elaboración de productos derivados del petróleo y el gas desarrollado en las refinerías del país presentó dos importantes incrementos de igual cuantía los años 2012 y 2015 (5%), esto responde a una combinación de aumento tanto en la productividad de las refinerías como en su la capacidad instalada, ambas ampliaciones generaron un agregado de 10,2% en la producción diaria de las fábricas.

Los principales derivados que apalancaron el aumento fueron las naftas, estas explican el 54% del incremento, a su vez el *Fuel Oil* aportó el 27% y el resto del incremento se repartieron entre GLP e insumos químicos (7% y 4%); el único subproducto que incidió negativamente fue el combustible aéreo (-0,5%).

Teniendo en cuenta la evolución de la capacidad de refinación, es oportuno analizar en qué nivel se ubicó la Utilización de la Capacidad Instalada (UCI) del sector durante los últimos seis años. Como puede apreciarse en el siguiente gráfico, la UCI mostró un promedio del 84%, alcanzando un nivel del 89% en julio de 2015.

Teniendo en cuenta la variación que experimentó la producción medida a través del bloque “refinación de petróleo” del Estimador Mensual Industrial que desarrolla el INDEC y el dato de utilización de la capacidad instalada de la misma fuente. Puede inferirse que existen períodos donde los aumentos se adjudican a incrementos de la capacidad productiva. Esto se destaca en los períodos

presentados (marzo de 2013 y 2015) y resultan consistentes con las inversiones realizadas por la empresa YPF en su refinería de Dock Sud.

La capacidad productiva de refinación en la Argentina asciende a 634 mil barriles diarios, este valor representa un 30% de la capacidad productiva de Brasil y un 47% de la de Venezuela. Las refinerías ubicadas en Buenos Aires representan el 63% de la capacidad instalada e YPF concentra más del 51% de la misma.

Precios

Los precios locales se encontraban fuertemente regulados por distintos instrumentos de política económica que sistematizaron su incidencia sobre el valor interno del crudo en relación con el precio internacional de este *commodity*. En este sentido, el más importante se definió en la Ley N° 17.319 que aún regula la exportación de hidrocarburos y sus derivados en base al abastecimiento del mercado interno y además habilitó la implementación de retenciones móviles con un esquema progresivo a partir del valor de 71 USD/BBL.

Esto provocó una disociación entre los precios locales y los internacionales, que durante el período analizado se ubicaron mayormente por debajo de los valores externos incidiendo de manera significativa sobre los precios relativos de la cadena y generando un desincentivo a la exportación, esta situación resultó especialmente significativa si se tiene en cuenta que ente 2010 y 2013 se registraron precios internacionales muy elevados.

De esta manera, el valor local del crudo esgrimió un crecimiento del 22% entre los extremos de la serie y paralelamente representó en promedio un 73% del precio externo durante los primeros cinco años. Inversamente, a partir de diciembre de 2014 el barril doméstico estuvo un 34% por encima del precio internacional.

Por otra parte, los precios de los derivados del petróleo se encontraban vinculados directamente con el valor del crudo y su precio se arbitraba en el mercado local a partir de condiciones relativamente competitivas³⁴.

Si bien existen diversos subproductos que surgen de la refinación del petróleo, la capacidad productiva y la tecnología utilizada en la destilación fue mayormente estable y esto provocó que la producción local se vea determinada principalmente por la demanda. En este sentido, el precio de los derivados se define de una manera estructural que aún sigue vigente: en primer lugar, surge de la sumatoria entre el precio del petróleo crudo más un margen de refinación, que incluye los costos de la refinación más impuestos. Luego, se le incorpora el margen de transporte, comercialización mayorista y minorista más otros impuestos. De esta forma, la política de desdoblamiento de los precios del barril del petróleo crudo, impactó en el precio de los subproductos del petróleo modificando el precio interno.

Por su parte, los precios internacionales de los hidrocarburos experimentaron una dinámica de gran crecimiento desde principios del año 2011 y hasta mediados de 2014. Esto implicó que el barril de petróleo se ubicara en picos históricos, llegando a valer USD 125 el barril. De la misma forma el Gas Natural Licuado (GNL) también experimentó importantes alzas y llegó a sostener un valor de 18 USD por millón de BTU entre marzo y septiembre de 2012.

A partir de mediados de 2014 se registró un cambio de tendencia en la evolución alcista y comenzó una caída que ubicó los valores promedio de 2015 en un 47% más bajos que los de 2014 (48,7 USD/BBL). De la misma manera el GNL descendió un 35% entre los promedios anuales de 2014 y 2015.

Estas caídas son resultado del fuerte crecimiento de la producción por fuera de la OPEP, la disminución del consumo agregado y la decisión adoptada en noviembre de 2014 por la los estados petroleros de mantener su volumen de producción para defender su cuota de mercado. Parte del

³⁴ El término “relativamente” refiere a que la mayoría de los productos derivados también son alcanzados por los Derechos de Exportación (a través de la Res. 1077/2014 de la Ex Secretaría de Energía), con lo cual, si bien la alícuota de retención resulta progresiva al nivel de valor agregado; el arbitraje local del precio se ve afectado por este instrumento y no recibe el precio internacional completo.

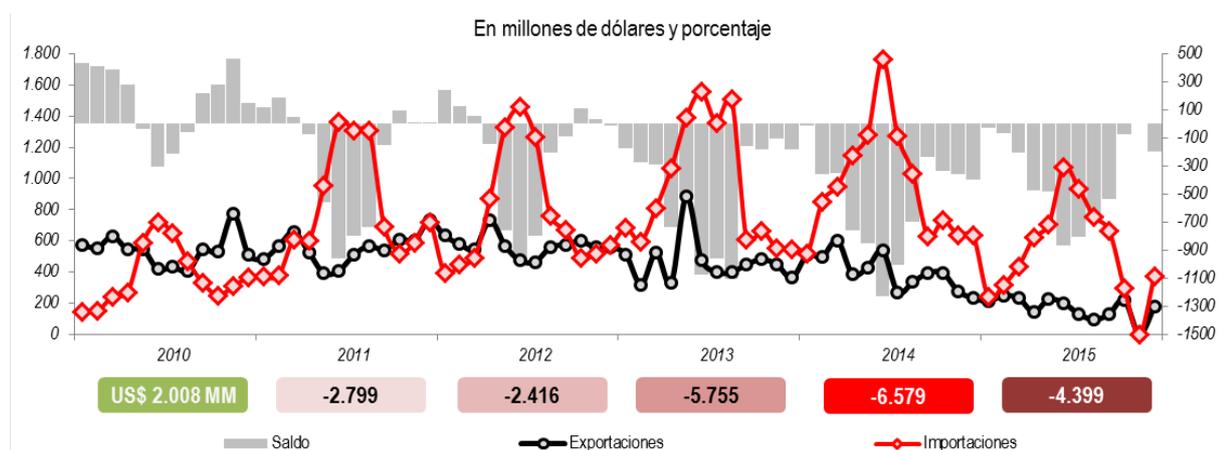
impacto de las decisiones de producción tomadas por los distintos actores del mercado del crudo descritas anteriormente, se ven reflejadas en el diferencial existente entre los precios del Brent y el punto de referencia estadounidense *West Texas Intermediate* (WTI), donde la brecha se redujo a USD 5,66 por barril, a pesar del continuo crecimiento de la producción estadounidense.

Exportaciones, Importaciones Y Balanza Comercial

Las compras externas de los hidrocarburos comenzaron a definir una creciente participación en el comercio exterior argentino a partir del año 2011. En este período, las importaciones de combustible líquido requeridas para abastecer la demanda interna terminaron definiendo un déficit comercial que incidió significativamente en el balance comercial agregado, alcanzando a representar el 18% del total de importaciones en el año 2014. Sin embargo, en el año 2015 se experimentó una mejora que estribó en la disminución de los precios internacionales (-37%) y la reducción de las cantidades compradas (-12%).

Por su parte, las exportaciones mostraron una reducción drástica del 69% entre 2010 y 2015. Esta sostenida caída del 22% interanual tiene correspondencia con el descenso en la producción antes descrito.

Gráfico 4. Precios internacionales del petróleo crudo y el gas natural. Años 2010-2015



Fuente: elaboración propia con base en datos de INDEC.

Las importaciones poseen estructuralmente una participación destacada del gas natural y el gasoil, ambos acumulan el 73% de las compras en el período 2010-2015. En particular la demanda de Gas natural creció significativamente en el período analizado y la inyección local se contrajo sensiblemente (-5%); esto provocó un aumento sostenido de las importaciones provenientes de Bolivia (Tasa de Crecimiento Acumulada (TCA) del 27%) y del Gas Natural Licuado originario principalmente de Trinidad y Tobago (TCA: 25%).

2.3 Desempeño productivo sectorial y restricción externa

El declino en la extracción de petróleo y gas que se esgrime entre los años 2010 y 2015 se anexó a un aumento sostenido de la demanda de los insumos difundidos producidos por esta cadena en el mismo período. Esta asimetría entre la oferta y la demanda de energía primaria, especialmente de gas natural, se dio durante los primeros años del período en un contexto de precios internacionales “altos”; que sumados a la necesidad creciente de importaciones, desembocó en una crisis de balanza de pagos específica del sector energético que terminó traccionando un déficit estructural dentro del comercio exterior argentino.

La especificidad local de la necesidad de divisas para el crecimiento económico y su impacto en el saldo comercial desarrollada por Diamand y Crovetto hacia mediados de los años 80³⁵, reside en la

³⁵Diamand M. y Crovetto R. (1988).

caracterización de la estructura productiva de la argentina como “desequilibrada”, allí se plantea: “se supone que el desequilibrio externo no es más que la resultante de la falta de equilibrio interno. Esta actitud, que ya constituye un importante simplificación de del funcionamiento de la economía de los países industriales, se vuelve insostenible tratándose de la Estructura Productiva Desequilibrada. Dado que su principal dificultad es superar la tendencia al desequilibrio de la balanza de pagos, omitir el planteo de las condiciones del equilibrio externo equivale a desentenderse de su problemática central.”³⁶

Esta dependencia estructural de divisas asociada al crecimiento de la economía se manifiesta en la necesidad de realizar compras externas de bienes no producidos localmente y específicos para el desarrollo de la oferta interna; en particular e históricamente estuvo evidenciado en los bienes de capital y sus partes o piezas. El ciclo de la economía argentina se identificó entonces con sucesivos arranques y retrocesos que durante las fases contractivas evidenciaba un deterioro de las cuentas externas, sin embargo, estos resultan los síntomas de una estructura económica identificada con un sector primario mucho más productivo que el resto.

Esta dinámica parece tener amplia vigencia en el desempeño sectorial y la surgencia de la crisis de balanza de pagos a través del déficit de los bienes hidrocarbúricos. El desajuste expresado en la carencia de divisas necesarias para convalidar las cantidades de energía que permitieran acompañar el crecimiento económico, resultó una nueva manifestación de la restricción externa, propia de la estructura productiva desequilibrada argentina y sus asociados ciclos de avance y retroceso.

En función de esta situación, durante el período analizado pueden identificarse dos estrategias de intervención por parte del Estado, inicialmente se sostuvo un esquema de retenciones móviles a las exportaciones que buscó desacoplar los movimientos en los precios internacionales del precio interno del crudo y a su vez desincentivar la venta externa; este instrumento no fue homogéneo y adquirió distintos formatos que implicaron cierta apertura en el sector. Un segundo formato de los derechos de exportación utilizó un mecanismo dinámico para ir ajustando paulatinamente el precio del petróleo interno a los valores internacionales conservando límites superiores que permitían tener un resguardo frente a aumentos vertiginosos en los mercados externos. Esta última configuración de los impuestos a la exportación se anexó a un esquema de incentivos directos a la producción que

³⁶ Diamand M. y Crovetto N. (1988 p. 8)

terminó aquilatando las inversiones privadas para aumentar la extracción de gas y logró cambiar la tendencia declinante de este hidrocarburo. En este sentido, y como ícono de la conciencia estatal sobre la importancia/dificultad estratégica del sector, la estatización parcial de YPF resultó determinante para intervenir directamente en la producción junto con el funcionamiento de ENARSA y CAMMESA, ambas firmas también propiedad del Estado. Sin embargo, el fomento al sector extractivo y el fuerte flujo de inversiones destinadas a revertir las tasas de declino, convivieron con un aumento en los niveles de subsidio al consumo de gas natural, a partir de la estabilidad que significó el mantenimiento de las tarifas. En consecuencia, el desacople temporal entre las necesidades de abastecimiento y el proceso productivo de exploración-extracción, reavivado luego de largos años de desatención, terminó incidiendo marcadamente en la visión una crisis sectorial.

En esta dinámica sistémica local se inscribe el aparente agotamiento de los recursos hidrocarburíferos del período. Parte de las motivaciones asociadas al cálculo de la renta hidrocarburífera surgen de esta premisa de “aparente” crisis, es decir, existe un acuerdo general de deterioro del sector hidrocarburífero en base a la insuficiencia de éste para suplir la demanda interna. En este sentido, las variables productivas parecen respaldar esta opinión; pero el desempeño de la renta puede tener un comportamiento distinto y en consecuencia, definir otros argumentos que reviertan la idea de crisis sectorial. En este contexto el siguiente apartado exhibe los resultados de la estimación de la renta hidrocarburífera para el mismo período analizado, incluyendo la descripción de su dinámica y distribución. Una vez desarrollado éste bloque, se retomará en las conclusiones la vinculación entre la renta y su grado de influencia sobre las evidencias asociadas del desempeño productivo sectorial.

3. La renta hidrocarburífera en la Argentina entre 2010 y 2015

3.1 Componentes y desempeño

Como se definió en el apartado metodológico, la estimación realizada de la renta hidrocarburífera para la Argentina se descompuso en dos categorías: la renta diferencial, surgida del contraste entre los costos de extracción en los pozos de *shale* (pozos marginales) y los costos locales; y la renta monopólica, como manifestación del poder de mercado de las firmas extractivas y evidenciado por

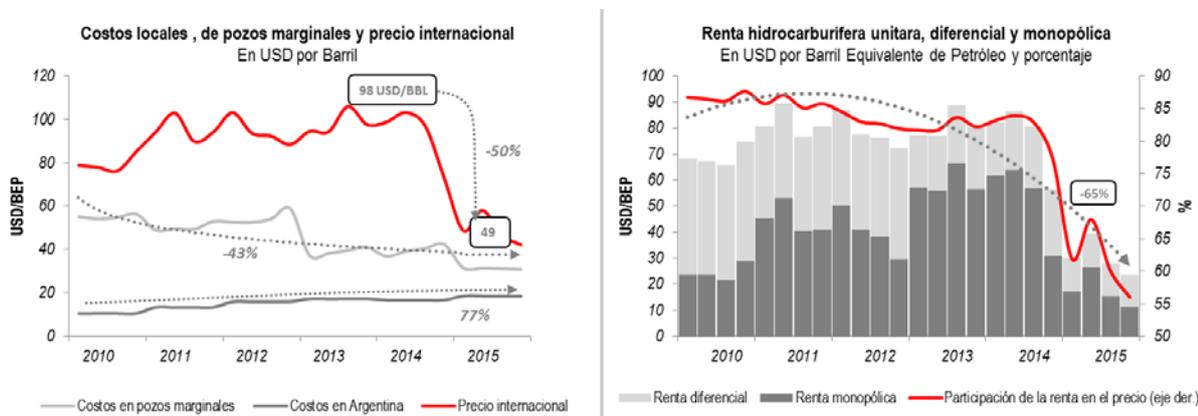
la diferencia entre el precio internacional del crudo y los costos de los pozos marginales. En este apartado se presentan los resultados de los cálculos realizados con estos componentes para la estimación de la renta local, en primera instancia se analiza en términos unitarios, luego se monetiza la producción local para poder dimensionarla en términos agregados y finalmente se la descompone en función de los sujetos sociales que se la apropiaron en forma primaria.

Los resultados obtenidos para la renta argentina en términos unitarios mostraron un desempeño ordenado a partir de dos etapas bien diferenciadas por su nivel, desde el comienzo de la serie y hasta el tercer trimestre del año 2014 la renta del petróleo se mantuvo estable y en torno a los 78 dólares por barril; lo que representó en promedio el 84,3% del precio internacional del crudo. Este desempeño contrastó marcadamente con la dinámica observada en el siguiente trimestre y en el último año del período analizado, allí se observa una caída del 70% en la renta y una pérdida de participación sobre el precio internacional de casi 20 pp. (64,6%), ubicando el valor promedio de renta en 35 USD/BEP.

Por otra parte, teniendo en cuenta la importancia de los costos en la conformación de la renta, durante los seis años analizados también se distingue dos períodos bien segmentados. El primero puede caracterizarse por tener “precios altos” ya que los costos internos representaron el 15,8% del precio internacional; y el segundo por poseer “costos altos”, aquí si bien los precios bajaron y el valor de extracción local aumentó llegando a representar el 33,9% del precio internacional, lo que configuró un cambio sustancial respecto al segmento anterior fue su pérdida de competitividad en relación al costo para los pozos de *shale*; a lo largo de toda la serie, el costo local pasó de representar el 19,0% del valor marginal en el primer trimestre de análisis a simbolizar el 60,1% para el último período de la serie.

Gráfico 5. Costos unitarios, precio internacional y renta hidrocarburífera por barril de petróleo.

Años 2010-2015



Fuente: elaboración propia en base a datos de EIA, MEyM y balances de empresas seleccionadas.

En relación a esta dinámica de precios y costos, al identificar las distintas rentas que participan de la total, se verifica una caída estructural de la renta diferencial durante todo el período, ésta pasó de representar 2/3 del total a compartir en partes iguales con la renta monopólica el valor estimado para el último trimestre de la serie. Si bien existe un marcado cambio en el nivel del precio internacional para los períodos referenciados, donde el valor pasa de 98 a 49 dólares por barril (una variación del -50%), la caída en la participación de la renta sobre éste puede explicarse principalmente por una mayor influencia de los costos (tanto locales como marginales).

Esta dinámica podría responder a la incidencia estructural que tienen los costos dentro del sector extractivo, donde la distintiva participación decreciente de los costos medios a partir de economías de escala que se presenta en los libros de texto no se verifica en la mayoría de los casos para este sector y por el contrario, el incremento de éstos resulta progresivo a medida que se extraen mayor cantidad de hidrocarburos, que a su vez, se adicionan a los que provienen de un aumento en la intensidad del capital. Es decir que los costos dentro del sector hidrocarburífero poseen una naturaleza creciente y esta responde centralmente a la necesidad de aumentar la productividad extractiva en condiciones de declino “natural”. En particular, gran parte de los pozos ubicados en la argentina se encuentran en yacimientos con maduraciones altas y en la etapa de declino. En estos casos, al descender progresivamente la intensidad de extracción se encadena un menor ingreso unitario por la inflexibilidad de los costos de operación, que a su vez, se expresan en una menor cuantía de la renta.

Sin embargo, esta secuencia teórica de “costos crecientes naturales” puede modificarse si la intensidad del capital utilizado en el proceso de extracción posee una magnitud tal que logra revertir sistemáticamente el desempeño de los mismos, este parece ser el recorrido desarrollado en el caso de la extracción *shale* en los Estados Unidos. En este sentido, cuando se analiza el desempeño que tuvieron los costos locales *versus* el de los internacionales, se visualiza un comportamiento opuesto, mientras los costos norteamericanos descendieron paulatinamente y entre los extremos de la serie correlacionaron las variaciones negativas de los precios; los costos nacionales aumentaron un 77%. Estos datos explican la pérdida de participación de la renta diferencial y resultan consistentes con el desempeño productivo presentado en el apartado 3 de este documento.

Estimulando alguna explicación desde la lógica de acumulación sectorial del capital, podría decirse que los niveles madurativos de los yacimientos locales no fueron acompañados con una estrategia de inversión acorde, que hubiera permitido inclusive potenciar los desembolsos que se realizaron para aumentar la productividad en el corto plazo. En este contexto, la caída relativa de la renta encuentra sus explicaciones en un proceso de inversiones aletargado y evidenciado en desempeños productivos que aceleraron sus declinos al igual que el nivel de reservas. Cabe destacar, que este esquema fue visualizado por el Estado y en el año 2012 se inició un proceso de fuerte intervención que logró cambiar la tendencia de caída en la producción (sólo para la extracción de gas), sin embargo, esta acción se dio a través de mejoras en el precio de boca de pozo y contraprestaciones de inversión que apuntaban a lograr rendimientos de corto plazo y no mejoras estructurales (se comprometían desembolsos con un horizonte de cinco años, un plazo que en el sector hidrocarburífero resulta corto). Es decir, dicho mecanismo no llegó a modificar la estructura de acumulación “depredatoria” generada por las modificaciones estructurales que se dieron durante los años 90 en el sector con la privatización de YPF y la apertura económica³⁷. Sin embargo, la discusión del alcance o impacto de la intervención estatal resulta un ejercicio en sí mismo que incide en el análisis de la renta pero que no aparece como determinante de la misma en términos estructurales y agregados. En realidad, la incidencia de las políticas públicas tuvo un rol concluyente en la distribución de la renta y en consecuencia será tratado específicamente en el siguiente apartado que analizará este tema, en este sentido, las evidencias hasta aquí estudiadas

³⁷ Para un desarrollo de las características del cambio generado en los años 90 y la dinámica del capital privado en el proceso de subexploración y sobreexplotación de los yacimientos, lo que redundó en una fuerte maduración de las reservas y una consecuente caída de la productividad y de los flujos de extracción ver Kojzul (2002), Mansilla (2007), Barrera (2012b) y Barrera (2013).

definen que la influencia determinante en la lógica de acumulación y composición agregada de la renta se circunscribe a las variables de precios externos y costos.

Volviendo a los componentes de la renta diferencial, la hipótesis de desinversión en el ámbito local asociada a un incremento de los costos unitarios, se refuerza cuando en oposición a los costos de extracción del petróleo criollo, los costos marginales a nivel internacional muestran mayor pericia en los adelantos de capital orientados a mejorar los rendimientos productivos y acompañan la tendencia decreciente de los precios con caídas “más armónicas” en los costos de extracción. Más aún, si se tiene en cuenta que la tecnología necesaria para mejorar los rendimientos en las rocas del esquisto estadounidense se desarrolló en un esquema de “precios altos”, la potencialidad de los reservorios locales del mismo tipo debería haber resultado determinante para explotaciones similares en la Argentina. Sin embargo, el desempeño local distó bastante de tener un comportamiento de este tipo y se acercó más a una lógica depredatoria de los reservorios convencionales. En este sentido, la sustantiva dimensión de la renta hidrocarburífera existente en el período analizado, explica ésta lógica de explotación basada en la inercia de inversiones alejadas en el tiempo y negadas a un esquema de previsión y sustentabilidad impropios del sistema capitalista e inherentes a su naturaleza más esencial.

La importancia del análisis en términos unitarios se verifica cuando se realiza una monetización de la extracción local y se agregan los datos para definir la masa de valor asociada a la renta hidrocarburífera. A partir de esto, se verifican comportamientos similares en los componentes de la renta global y en su dinámica constitutiva. La importancia de la dimensión agregada reside en que permite evaluar relativamente la composición de la renta y constituye el elemento de apoyo para definir sus cursos de apropiación. De esta manera, en términos agregados la renta hidrocarburífera argentina representó el 2,71% del PBI entre los años 2010 y 2015, razón que implicó un promedio de 13.957 millones de dólares anuales³⁸. Al igual que en el comportamiento de la renta incluida en cada barril, en la dinámica agregada se evidenció un marcado quiebre en el IV trimestre del año 2014. Hasta ese momento la renta en promedio alcanzaba los 3.951 millones de dólares trimestrales, centrándose luego en torno a los 1.734 hasta fines del año 2015. Esto representó una variación

³⁸ Estos cálculos resultan consistentes con los datos publicados en los otros trabajos disponibles. Por ejemplo en Barrera (2013) la renta petrolera llega a los 13.829 millones de USD para el año 2010 y en los datos publicados por el Banco mundial se estima una participación de la renta petrolera del 2,72% en promedio para el período 2010-2015.

negativa del 56%, una caída que durante los mismos períodos resultó inferior a de la renta en términos unitarios (65%) y levemente superior a la del precio internacional (49%).

Cuadro 2. Renta hidrocarburífera por tipo y participación en el Producto Bruto Interno.

Años 2010-2015

Año	Trim.	Renta hidrocarburífera (en MM USD)			Participación de la renta en el PBI (en %)
		Total (RD+RM)	Renta Diferencial (RD)	Renta de Monopolio (RM)	
2010	Total	14.830	9.580	5.249	3,5
	I	3.703	2.419	1.283	4,1
	II	3.691	2.389	1.302	3,4
	III	3.614	2.433	1.181	3,3
	IV	3.822	2.339	1.483	3,3
2011	Total	16.498	7.449	9.048	3,1
	I	4.209	1.850	2.359	3,6
	II	4.078	1.654	2.424	3,0
	III	3.945	1.855	2.091	2,9
	IV	4.265	2.091	2.174	3,0
2012	Total	15.769	7.759	8.010	2,8
	I	4.416	1.862	2.554	3,6
	II	3.867	1.826	2.040	2,8
	III	3.867	1.929	1.938	2,6
	IV	3.619	2.141	1.478	2,4
2013	Total	15.931	4.298	11.632	2,9
	I	3.714	966	2.748	3,1
	II	3.769	1.028	2.740	2,7
	III	4.438	1.119	3.319	3,2
	IV	4.011	1.186	2.825	2,6
2014	Total	14.829	4.494	10.335	2,8
	I	3.975	983	2.992	3,5
	II	4.128	1.079	3.049	3,0

	III	3.940	1.163	2.776	2,9
	IV	2.787	1.269	1.518	1,9
	Total	5.883	2.475	3.407	1,0
2015	I	1.443	621	822	1,2
	II	1.918	628	1.289	1,3
	III	1.362	621	742	0,9
	IV	1.160	606	555	0,7

Fuente: elaboración propia en base a datos de EIA, MEyM y balances de empresas seleccionada.

En este análisis nuevamente se destacó la influencia de los precios internacionales sobre los niveles de la renta, donde la incidencia del valor internacional del crudo aparece en primera fase como un determinante sustancial de la renta hidrocarburífera local. Es importante destacar en esta instancia del análisis, que dicha relación se establece como un esquema de distribución del excedente, en la cual el precio internacional define la asignación mundial. Es decir, que la relación directa entre estas variables (renta y precio externo) permite inferir la plena vigencia que el sistema de precios tiene en este mercado para asignar el excedente sectorial. En base a la dinámica relativa de la renta, también se puede verificar la tesis Ricardiana donde la renta total depende directamente del precio y la renta diferencial inversamente de los costos de producción. En consistencia con esto, la caída registrada en los niveles de renta local se vincula directamente al aumento relativo de los costos internos (el ritmo de crecimiento de los costos locales resulto semejante a la velocidad de caída de los internacionales; 2,4%), como parámetro puede tomarse que mientras en el año 2010 los desembolsos para la extracción representaron el 13,3% de la renta anual, en el año 2015 el promedio ascendió al 53,5%.

En síntesis, puede plantearse que durante el período analizado la renta hidrocarburífera representó una importante masa de recursos durante los primeros cinco años y que su dinámica contractiva hacia el año 2015 se definió a partir de la caída en los precios internacionales y particularmente por el contrapuesto comportamiento entre el crecimiento sostenido de los costos de extracción local y la retracción paulatina de los internacionales. Dicha dinámica se contextualizó en una lógica de explotación intensiva de los recursos convencionales ya existentes y escasos desarrollos de emprendimientos nuevos. A su vez, tuvo una incidencia central en la distribución de la renta entre

los distintos actores de la cadena y en la capacidad de apropiación primaria por parte del Estado y los consumidores.

En el siguiente apartado se analiza dicha apropiación y sus implicancias productivas.

3.2 Cursos de apropiación primaria de la renta hidrocarburífera

A diferencia de la dinámica distributiva que posee la renta de la tierra donde la ganancia extraordinaria producto del monopolio sobre las condiciones naturales diferenciales, fluye primariamente hacia los terratenientes³⁹; la renta hidrocarburífera surge en forma espontánea por las condiciones diferenciales de los yacimientos locales y requiere de mecanismos específicos para que quede en manos de sus propietarios. En este caso, los “dueños de la tierra”, son las jurisdicciones provinciales y el Estado nacional (para el caso de áreas ubicadas en la plataforma submarina). A través de las regalías y los derechos de exploración y explotación de los hidrocarburos, los distintos Estados establecen parámetros para capturar parte de la renta y evitar que esta escape de sus manos, este mecanismo surge de común acuerdo con las firmas operadoras que aceptan compartir una porción de sus utilidades a través de estos contratos y a cambio de poder comerciar los hidrocarburos extraídos de la tierra. En este sentido, se destaca que la apropiación de renta por parte de éstos sujetos sociales distintos a los dueños de los yacimientos, se constituye como una condición para la reproducción del “Estado como terrateniente” y en consecuencia para la existencia misma de la renta.

Es importante diferenciar esta instancia de intervención del Estado como terrateniente, de la que surge a partir de la imposición de impuestos o regulaciones de precios, estos últimos se encuentran más orientados a configurar la distribución de la riqueza dentro del espacio nacional que a “reclamar” una porción de renta. Sin embargo, el efecto concreto de la intervención pública en términos agregados resulta ser la apropiación primaria de la renta, más allá de los objetivos específicos que tiene cada política.

³⁹ Carrera (2013).

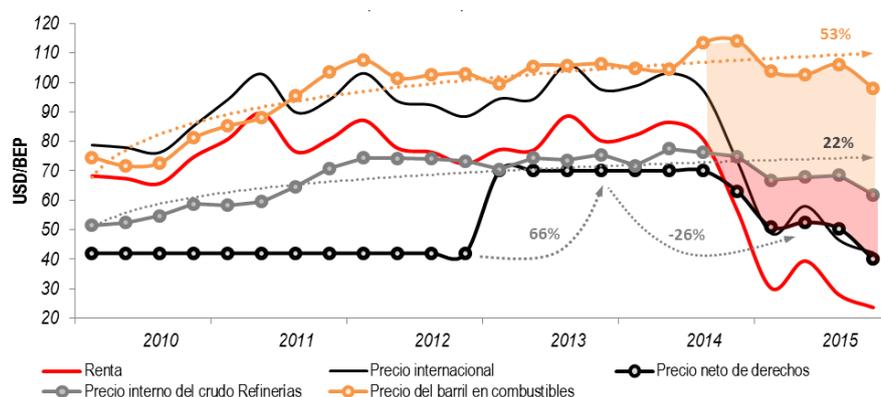
Teniendo en cuenta esta dinámica particular de la renta proveniente exclusivamente de recursos no renovables (donde la sociedad se reserva para sí la propiedad directa de la tierra a través del Estado), en lo sucesivo se analizará cómo fue su distribución entre los principales actores que participan del sector: el Estado nacional, las provincias, los consumidores, y el capital privado representado por las firmas extractivas y las refinadoras.

Los Precios Y La Apropiación De La Renta

Un primer elemento que permite ir ordenando el abordaje de la distribución para el mercado hidrocarburífero es el esquema de precios que se encontró vigente durante el período analizado. En función de los sujetos sociales ya identificados y los elementos fundantes de la renta se realizó un ejercicio que permite asignar, en término de dólares por barril de petróleo, el comportamiento de todos los precios involucrados en el sector. Una aclaración necesaria para mirar esta información es que si bien teóricamente el comportamiento de los precios podría alcanzar para entender la distribución del excedente, la configuración de este mercado no se haya en condiciones de competencia perfecta (como la mayoría de los mercados) y la mecánica distributiva se encuentra atravesada por otros mecanismos de asignación. Además, el arbitraje que ejercen los precios sobre dicha distribución no impacta de igual forma en la apropiación de la renta, esto se verá más claramente cuando se contraste la evolución de los precios con la apropiación rentística. Sin perjuicio de esto, la tradición teórica dominante de la formación del economista, permite comenzar a entender el comportamiento de precios como parte de la evidencia para desentramar la asignación de excedente y el componente rentístico en la misma. De esta forma en el siguiente gráfico se presenta una evolución de los valores asociados a cada etapa productiva y sujeto social⁴⁰.

⁴⁰ El sistema de precios aparece en la literatura convencional y especialmente en la de raigambre neoclásica, como el ordenar óptimo para la distribución, más específicamente, en ésta escuela los precios se identifican como la retribución correspondiente a cada factor de producción que intervienen en los procesos productivos.

Gráfico 6. Precios involucrados en la distribución de la renta hidrocarburífera. Años 2010-2015



Fuente: elaboración propia en base a datos de EIA y MEyM.

El análisis del gráfico muestra la importante disociación existente entre el desempeño de los precios internos (neto de derechos, a las refinerías y al consumidor), el valor internacional y la dinámica de la renta unitaria (estos últimos dos valores se encuentran perfectamente correlacionados). Este escenario verifica un límite para entender la apropiación de la renta exclusivamente a través de estas variables, en términos gráficos resulta evidente la etapa donde los precios internos se desprenden de la caída en los internacionales y definen un contexto de transferencias entre los actores sociales diferenciada de la apropiación rentística. Además se visualiza marcadamente que el diferencial de precios entre los convalidados por las refinerías y los descargados sobre los consumidores fue favoreciendo paulatinamente a las primeras en la puja distributiva y que a partir de fines del año 2014 se incorporó también una transferencia al sector extractivo por parte de los consumidores.

Por otra parte, los valores que descuentan los derechos de exportación muestran la variación en las características del instrumento, si bien las retenciones fueron móviles durante todo el período, hasta diciembre de 2012 mantuvieron el precio interno el barril en 42 USD, a partir de 2013 el valor pasó a 70 USD/BBL y posteriores modificaciones técnicas fueron haciendo progresivo el ajuste hasta definir un esquema adaptado a las condiciones de caída en los precios externos.⁴¹

En síntesis puede plantearse que la influencia de los precios sobre las determinaciones de apropiación primaria de la renta juega un rol sustantivo para la distribución entre la etapa extractiva y de procesamiento de la cadena, pero resulta menor para el caso de los consumidores y el Estado,

⁴¹ Para mayor información ver “ANEXO II. Recorrido normativo de los derechos de exportación”

donde las fuentes de capacidad apropiadora se encuentran más vinculadas con elementos de poder o con la incapacidad de mantener los recursos de propiedad. Esta hipótesis se indagará detalladamente más adelante, cuando se planteen los respectivos análisis de la renta apropiada por cada sujeto y los mecanismos utilizados para dicha acción.

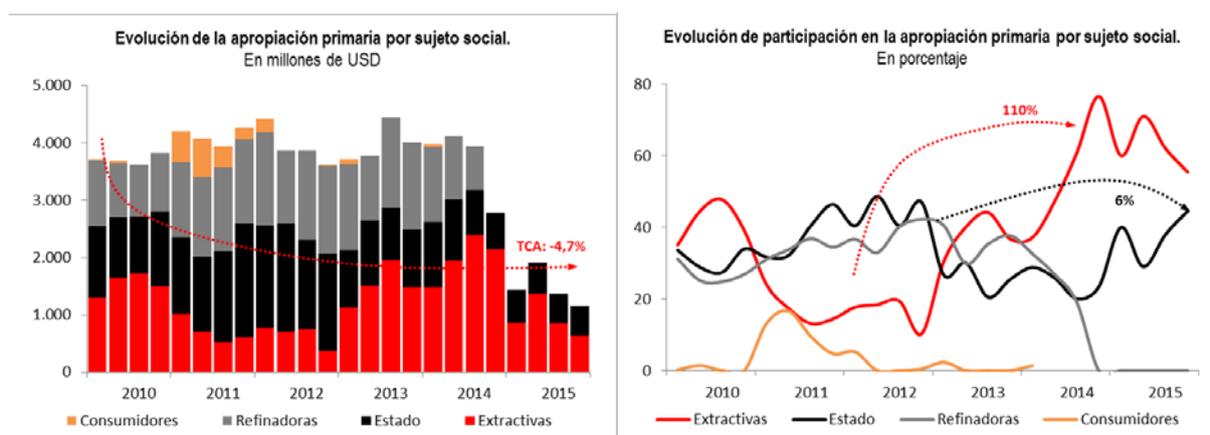
En el siguiente apartado se presentan los resultados de los cálculos realizados para estimar los montos apropiados por cada sujeto social, en primera instancia en términos generales y luego se detallarán los componentes y mecanismos de cada uno.

Dinámica General De La Apropiación

El volumen de la renta hidrocarburífera total que se ha presentado anteriormente se depositó en diferentes actores sociales y tuvo mecanismos diversificados de apropiación a los largo de los seis años analizados. En este sentido, el Estado tuvo una capacidad de retención equivalente al 33% del total de renta identificada y el resto fue apropiado en el siguiente orden: firmas extractivas (35,1%); refinadoras (29,2%) y consumidores (2,7%). A su vez, la dinámica de apropiación tuvo un comportamiento heterogéneo, donde en términos estilizados se destaca el ritmo creciente que mostraron las empresas extractivas (sobre todo a partir del año 2014), el mantenimiento de la porción acaparada por el Estado y la caída que se dio en las fracciones correspondientes a las refinadoras y los consumidores.

A continuación se presenta un gráfico con la dinámica de apropiación en términos generales para cada sujeto social y más adelante se describirán los detalles y mecanismos utilizados en cada caso.

Gráfico 7. Apropiación primaria de la renta hidrocarburífera. Años 2010-2015

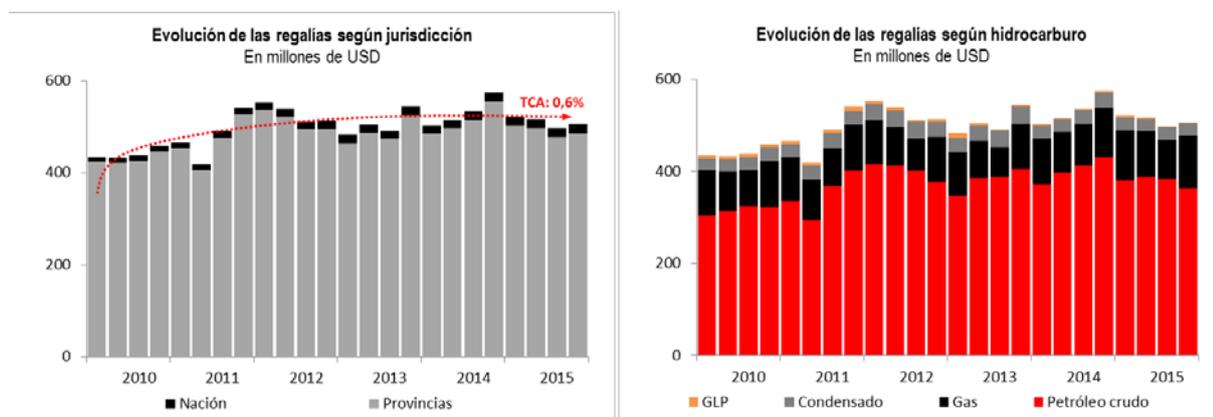


Fuente: elaboración propia en base a datos de MEyM, INDEC, EIA y BLS.

3.2.1 La apropiación primaria del Estado o su capacidad de retención

Como se mencionó anteriormente la propiedad del Estado sobre el conjunto de los hidrocarburos que se encuentran en el suelo argentino genera un derecho sobre la actividad que se encarga de extraerlos y éste a su vez, se manifiesta en los impuestos específicos *advalorem* que rigen sobre dicho proceso, denominados como regalías. Éstos fueron fijados por la Ley 26.741 en una tasa del 12% sobre la monetización de la producción de los distintos hidrocarburos extraídos del suelo y comercializados, se excluyeron del cobro los que son reinyectados en la formación y los que son utilizados como combustible en la superficie de los pozos (esto representa un 2,5% del total extraído). Este mecanismo de retención de la renta acumuló 11.993 millones de dólares durante todo el período, es decir, cerca de 2.000 MMUSD anuales y representó el 43,4% de la renta en manos del Estado.

Gráfico 8. Regalías hidrocarburíferas. Años 2010-2015



Fuente: elaboración propia en base a datos de MEyM.

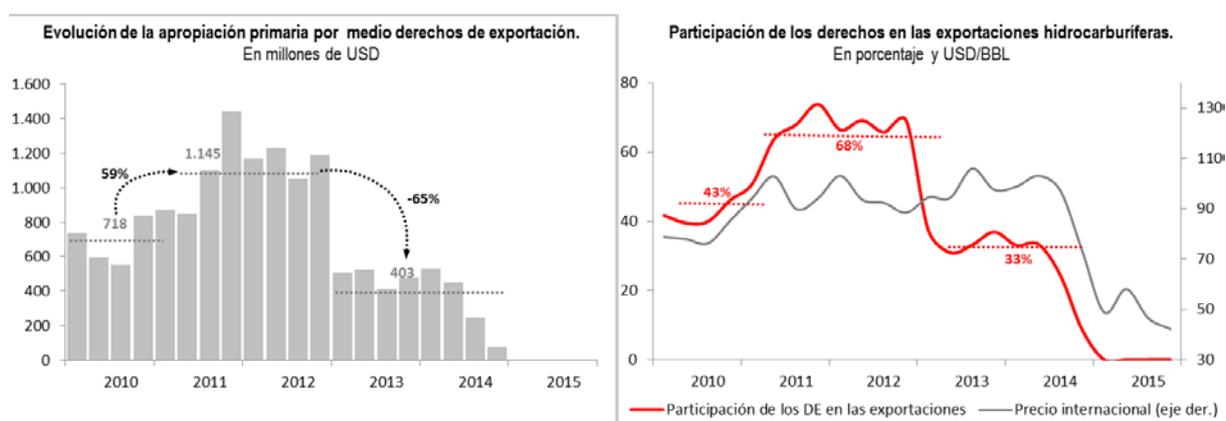
El desempeño de la apropiación por medio de este mecanismo se mantuvo estable a lo largo del período, este comportamiento resulta destacable si se recuerdan las marcadas variaciones que evidenció el nivel de renta total ya presentado inicialmente. El 96,7% de las regalías fueron cobradas por las jurisdicciones provinciales, el resto correspondió al Estado Nacional, de este total más de la mitad se concentró en las provincias patagónicas de Neuquén y Chubut (27,9% y 23,3% respectivamente), le siguieron Santa Cruz (18,0%), Mendoza (11,7%), Río Negro (6,8%) y Tierra del Fuego (3,3%), la menor incidencia estuvo dada por La Pampa y Salta (ambas abarcaron el 2,7%). Por otra parte, el hidrocarburo que mayor cantidad de regalías abonó fue el petróleo crudo, que promedió 1.486 millones de dólares anuales y concentró el 74,4% del impuesto; la extracción de gas convalidó 368 MMUSD anuales, lo que representó el 18,4% y entre condensado y GLP se recaudó un promedio de 144 MMUSD por año.

Otro mecanismo relevante que permitió al Estado mantener en su poder la renta hidrocarburífera surgió a partir de los impuestos específicos sobre la exportación de las mercancías portadoras de la misma, es decir los derechos de exportación de los hidrocarburos. Como se detalló anteriormente se trató de retenciones móviles *ad valorem* que principalmente se descargaron sobre el petróleo crudo comercializado exteriormente. Si bien la mecánica de este impuesto buscó principalmente generar un desacople entre precios internacionales y locales, veremos más adelante que en los precios correspondientes a la etapa de refinación, la incidencia de los derechos no fue directa y se tornó al menos “relativa”. Con lo cual, este mecanismo tuvo dos implicancias principales durante el período,

generar incentivos para comerciar internamente el petróleo (o desincentivos para exportar) y mantener parte de la renta en manos del Estado Nacional.

El total recaudado por derechos ascendió a 14.840 millones de dólares durante el periodo, a razón de 2.473 MMUSD anuales, esto representó un 53,7% de la renta total apropiada por el Estado. En términos dinámicos entre los años 2011 y 2012 se recaudó el 60% del total del período y en simetría con el cambio de normativa y los precios externos a partir de 2015 no se retuvieron divisas de lo exportado.

Gráfico 9. Derechos de exportación a los hidrocarburos. Años 2010-2015



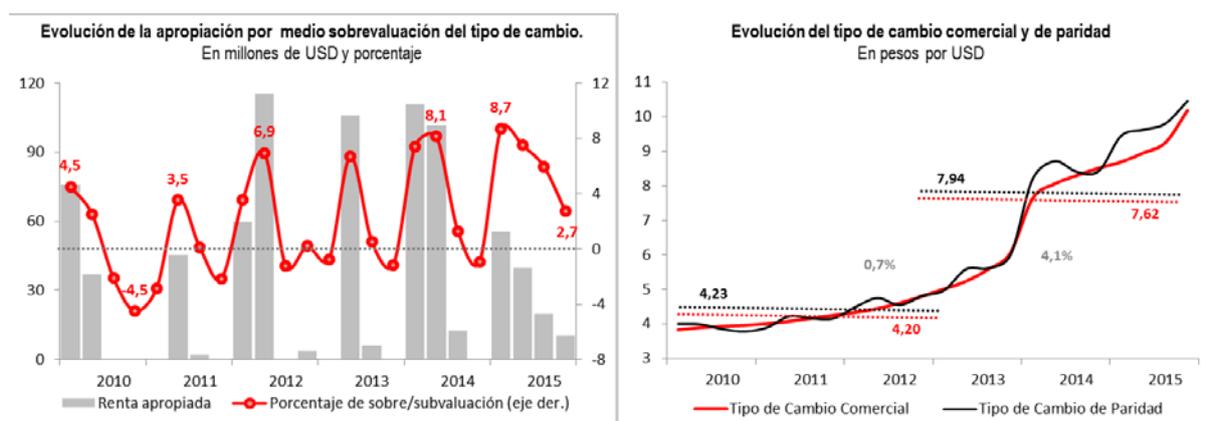
Fuente: elaboración propia en base a datos de MEyM e INDEC.

Finalmente, el tercer mecanismo de apropiación del Estado también se relacionó con las exportaciones petroleras y se definió a partir de la sobrevaluación de la moneda nacional para estas mercancías. Ésta configuración surge de la relación cambiaria entre el dólar estadounidense, el peso local y sus respectivas capacidades para representar valor. La sobrevaluación de la moneda local genera que el paso de las exportaciones vendidas en dólares por la mediación cambiaria, entregue a los exportadores un precio menor al definido en el mercado externo y neto de retenciones. Es decir que por medio de la alteración en el tipo de cambio, del valor de las exportaciones se retiene una porción de riqueza que fluye hacia el país como renta. En base a la metodología descrita en el apartado correspondiente (pag. 15), se tomó al dólar norteamericano como la moneda que tiende a poseer vigencia inmediata en el mercado mundial, en contraste con la evolución seguida por la moneda argentina. El cálculo de paridad cambiaria se realizó con el procedimiento denominado como “paridad relativa de poder adquisitivo” que permitió mensurar la capacidad unitaria de cada

moneda para representar valor al interior de sus respectivos ámbitos nacionales (y en el caso del dólar como parámetro mundial).⁴²

Teniendo en cuenta estas características, el siguiente gráfico muestra la evolución de la apropiación de la renta por medio de la diferencia entre el tipo de cambio comercial, definido políticamente; y el tipo de cambio de paridad que brota del cálculo descripto.

Gráfico 10. Renta apropiada por sobrevaluación en el tipo de cambio de la moneda nacional. Años 2010-2015



Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC, BLS y BCRA.

En el período analizado, la renta apropiada por sobrevaluación cambiaria ascendió a 800 millones de dólares, lo que promedia un total de 133 MMUSD anuales, esto representó un 2,9% del total de renta apropiada por el Estado. El mayor volumen se apropió en la segunda mitad del período, donde una sobrevaluación mayor de la moneda permitió duplicar los montos promedios de renta apropiada por trimestre (pasó de 28,1 MM USD entre los años 2010 y 2012 a 38,5 en el período 2013-15).

En síntesis, el total de renta mantenida en manos del Estado (nacional y provincial) durante el período completó los 27.634 millones de dólares, este monto representó el 33% de la renta total del sector. La jurisdicción nacional abarcó el 58% de estos recursos y los principales mecanismos utilizados fueron los derechos de exportación (92,5%) y la sobrevaluación cambiaria (4,9%); a diferencia de las provincias, las regalías sólo representaron el 5,1% dela renta. Sin embargo, como

⁴² Carrera (2013).

se mencionó en el apartado precedente donde se describen las principales variables productivas del sector, el Estado Nacional desplegó una batería de instrumentos tendientes a promocionar directamente la actividad; especialmente a partir del año 2013 y en lo referido a la inyección de gas. Si se tienen en cuenta estos desembolsos como una transferencia de renta entre el Estado y las empresas extractoras, los volúmenes de apropiación disminuyen un poco más de un 32% (8.914 MMUSD).

De esta forma menos de un tercio de la renta hidrocarburífera fue mantenida en poder del Estado, una cuantía que resulta menor a la alícuota del 35% fijada para las ganancias durante el mismo período y relativamente inferior a la que capturan los dueños de la tierra en la producción agropecuaria (81,3%)⁴³.

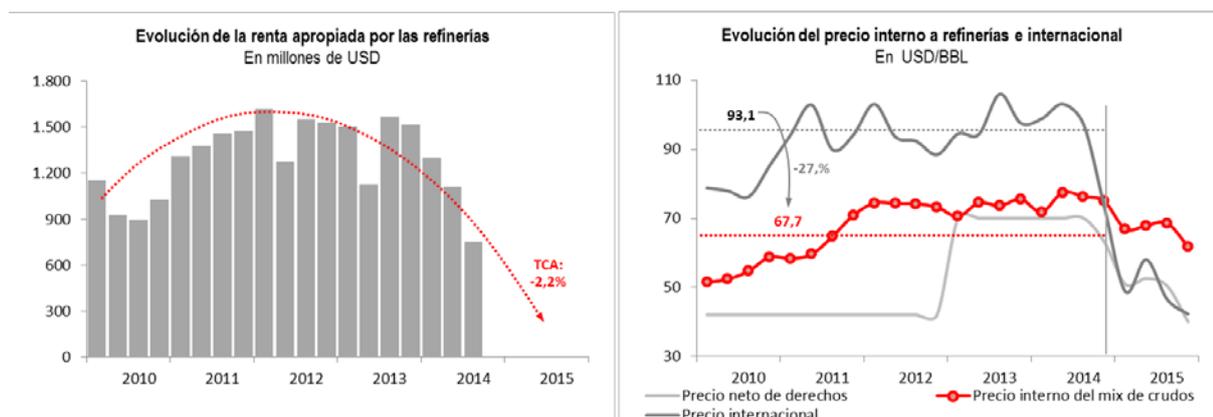
3.2.2 La renta en mano de las refinadoras

Otro de los sujetos apropiadores de la renta se encuentra al interior de la cadena productiva hidrocarburífera y se integra por las firmas encargadas de la refinación y procesamiento de los hidrocarburos extraídos del suelo. A diferencia del Estado, las refinadoras poseen un único mecanismo de apropiación primaria que se dispone a través del diferencial de precios existente entre los valores de la compra interna del crudo y el valor internacional. En términos agregados la renta apropiada por las refinadoras ascendió a 24.464 millones de dólares durante todo el período, esto representó el 29,2% de la renta total y promedió 4.077 MMUSD anuales.

Si bien teóricamente el precio local debería igualar el valor que enfrenta la firma extractiva al descontarle los derechos de exportación al valor del crudo internacional; el desempeño de los valores locales se encontró por encima de este precio de indiferencia durante todo el período, ubicándose en promedio un 30% por arriba. A su vez, durante cinco de los seis años de la serie, el mix de crudos local se ubicó por debajo del precio internacional pleno, representando en promedio el 72,7% del valor externo. En forma opuesta, durante el año 2015 los precios internos se ubicaron un 37% por encima de ese valor.

⁴³ Carrera (2013, p. 90 – Cuadro 6.1).

Gráfico 11. Renta apropiada por las refinerías. Años 2010-2015

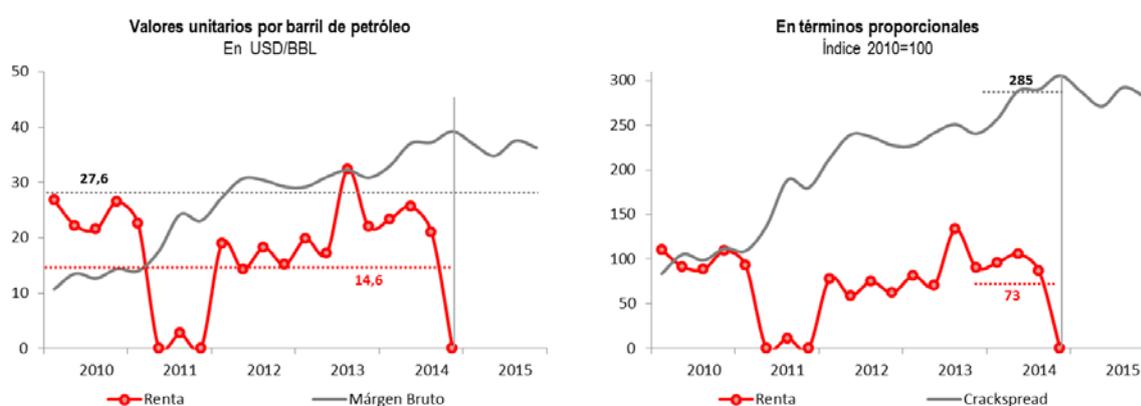


Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC, MEyM y BCRA.

En este último año, como consecuencia de la caída del precio internacional de los hidrocarburos, el Estado propició el "Acuerdo petrolero" que estableció un precio sostén para el "barril criollo", de esta forma, el crudo vendido a las refinadoras se encontró regulado de hecho. Mientras que en el mercado mundial el valor promedio en 2015 fue de 52 USD por barril, el "barril criollo" alcanzó un promedio de 69 USD por barril. El argumento utilizado para motorizar dicho acuerdo, fue que el diferencial de precios se explicaba por las características de los campos petroleros locales. Debido a que la mayor parte de la actividad en Argentina se realizaba sobre campos maduros y las perspectivas a futuro se encuentran puestas en el desarrollo de yacimientos no convencionales; los costos de extracción resultaban elevados en términos internacionales. En consecuencia, las inversiones necesarias para producir localmente resultarían inviables a los niveles de precios alcanzados luego del derrumbe de 2014. Esto redundó aguas abajo en precios más altos de los combustibles en surtidor. Así, uno de los aspectos más debatidos y criticados del acuerdo fue que el "barril criollo" implicó un mayor precio de los combustibles en surtidor, a contramano de los países donde el petróleo se vinculó linealmente con la cotización internacional y donde los usuarios se beneficiaron con combustibles más baratos. Sin embargo, esta dinámica se dio en el marco de una caída sustantiva de la renta hidrocarburífera total y una captura exclusiva de la misma por parte de las extractoras y el Estado; en consecuencia, éstos mecanismos no se desarrollaron en un marco de apropiación de la renta sectorial, tanto el acuerdo como el traslado a los precios de los derivados de la caída en el precio internacional no fue parte de la renta en términos estrictos y responde a una dinámica de puja por el excedente.

Este detalle de la diferencia entre la puja distributiva por el excedente y la apropiación primaria de la renta resulta importante ya que existen trabajos que no realizan dicha discriminación y engloban como distribución de la renta la capacidad propia de los sujetos sociales para disputar la masa de valor presente en el mercado⁴⁴. Reforzando esta hipótesis, en el siguiente gráfico se compara la evolución unitaria de la renta apropiada por las empresas refinadoras y el margen de refinación o *crack spread*.

Gráfico 12. Evolución de la apropiación de la renta por refinerías y margen bruto de refinación. Años 2010-2015



Fuente: elaboración propia en base a datos de Montana (2015) MEyM y BCRA.

El gráfico exhibe claramente los diferenciados recorridos de cada variable y esto responde a que las fuentes de dichos comportamientos también poseen principios separados. Sin perjuicio de esto, la existencia de renta facilita la posibilidad de ejercer el poder de mercado de cada sujeto social interviniente en la puja distributiva del excedente, en este sentido, para que la capacidad de fijar márgenes por parte de los productores de combustible se traslade directamente a la capacidad de apropiación de la renta, aguas abajo, no deberían existir otro tipo de mecanismos en el mercado que compitan en la distribución rentística. Este no es el caso de la dinámica planteada para en el período analizado, donde el esquema de precios de los combustibles, se vio ampliamente intervenido por la existencia de impuestos específicos e intervenciones “implícitas”⁴⁵ sobre su precio final. En el siguiente apartado se discrimina la apropiación de los consumidores en base a estas características.

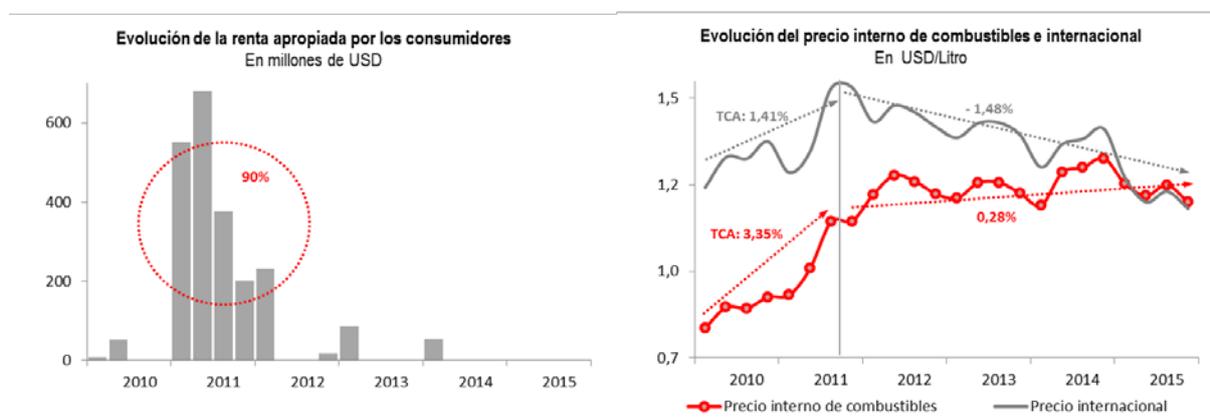
⁴⁴Einstoss Tinto (2016).

⁴⁵Estos mecanismos consistieron en la administración por parte del Estado de los cupos de importación de crudos livianos para refinerías o equipos para extractivas integradas, además se realizaban controles específicos por parte de la AFIP; todo en el marco de controlar implícitamente el nivel de precios finales de los combustibles.

3.2.3 La renta en manos de los consumidores

Los consumidores obtuvieron una porción de la renta hidrocarburífera presente en el período a través de la diferenciación que se dio entre el precio de compra de los derivados de hidrocarburos comerciados internamente, el valor internacional correspondiente a cada una de estos productos y el margen de las refinerías en cada período. Es decir, la renta correspondiente a refinerías y consumidores surgió de la diferencia entre el precio de compra del barril local que tuvieron las refinerías y el precio internacional. Luego, los combustibles procesados a partir del petróleo local se vendieron a un precio que contuvo también los costos de refinación, los impuestos y un margen específico correspondiente a la etapa de procesamiento. De esta forma la porción de renta apropiada por los consumidores se encontró sometida a la capacidad de imponer el margen que tuvieron las refinadoras. En el período analizado, sólo diez de los 24 trimestres evidenciaron una apropiación por parte de los consumidores, el monto total estimado ascendió a los 2.262 millones de dólares (377 MMUSD anuales) y representó el 2,7% del total de renta.

Gráfico 13. Evolución de la apropiación de la renta por consumidores y precios de los combustibles. Años 2010-2015



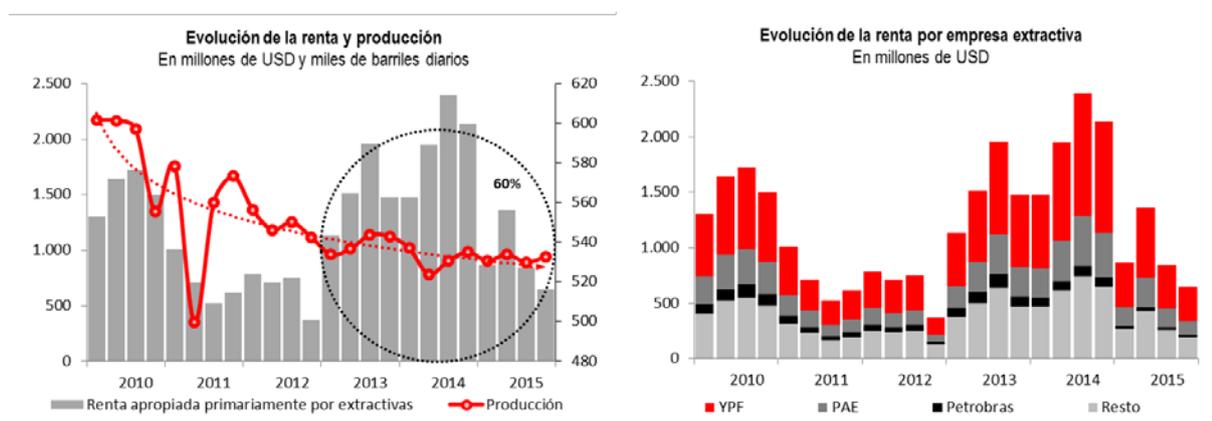
Fuente: elaboración propia en base a datos de MEyM EIA, BCRA y GlobalPetrolPrice.com.

A su vez, la participación en el período estuvo explicada centralmente por la apropiación que se dio en el año 2011, durante este año el incremento de precios internacionales no fue totalmente capturado por las refinerías porque si bien el incremento de precios locales mostró una cuantía similar al valor externo, a partir del año 2012 se da un cambio en la relación de los valores y el precio local muestra un crecimiento tendencial opuesto a la caída de los valores externos.

3.2.4 La renta en manos de las extractoras

Finalmente la renta acaparada por las firmas extractoras acumuló un total de 29.379 millones de dólares, a razón de 4.897 MMUSD anuales, esto representó el 35,1% del total. Es decir que la mayor participación en la captura de renta por fuera de los propietarios de la tierra estuvo en manos de las firmas hidrocarburíferas, en particular YPF abarcó el 43,9%, PAE el 18,7% y Petrobras el 5,5%; el 31,8% restante se repartió entre Sinopec, Tecpetrol y Total Austral. La evolución de la renta evidenció un desempeño contrario a la capacidad extractiva y a su vez, los últimos tres años explicaron más de la mitad de los montos.

Gráfico 14. Evolución de renta apropiada las extractivas. Años 2010-2015



Fuente: elaboración propia en base a datos de MEyM EIA y BCRA.

Por otra parte, si se tiene en cuenta que YPF y Petrobras se encontraban integradas a la etapa de refinación durante los años analizados, la renta apropiada por estas firmas aumenta significativamente; YPF pasa a concentrar 12.190 MMUSD por la etapa extractiva y 12.131 MMUSD por la refinación, un total de 25.042 MMUSD que llegan a representar el 29,9% del total de la renta. Por su parte Petrobras suma 1.824 MMUSD por la etapa de refinación un poco más de los 1.629 MMUSD que correspondieron a la etapa extractiva.

Como se mencionó en la descripción de la renta retenida por el Estado, las políticas de incentivo definidas a partir del año 2013 mostraron una alta incidencia en la transferencia de renta hacia las productoras, teniendo en cuenta las compensaciones públicas realizadas en forma directa a la actividad, el monto total apropiado por la etapa de *upstream* asciende a 33.219 MMUSD, un 13,1%

más que el monto apropiado por otros mecanismos. Se destaca que las compensaciones totales al sector extractivo ascendieron a 9.795 MMUSD durante todo el período, estas tomaron especial relevancia a partir del año 2013 ya que ésta segunda mitad del período concentra el 92% de las transferencias. Sin embargo, las transferencias asociadas directamente a la presencia de renta se circunscribieron a 3.840 MMUSD, un 39,2% del total de compensaciones, y estas verificaron un comportamiento mucho más esporádico.

Es decir, la política pública de “soberanía hidrocarburífera” iniciada en el año 2012 estuvo acompañada de un aumento sustantivo en los niveles de renta apropiados por el sector extractivo en detrimento de la capacidad de retención del Estado y a partir del año 2015, también se eliminó la participación de refinerías y consumidores en la renta. Este comportamiento deja en claro que el fundamento para incrementar el nivel de actividad y las inversiones en la industria petrolera en Argentina fue a través de mejoras en la rentabilidad de las empresas extractoras. El efecto esperado de corto plazo era morigerar la creciente necesidad de importaciones que desafectara la balanza de divisas sectorial, más allá del impacto sobre nivel de empleo y en las economías regionales que implicaba la insuficiencia de la producción local.

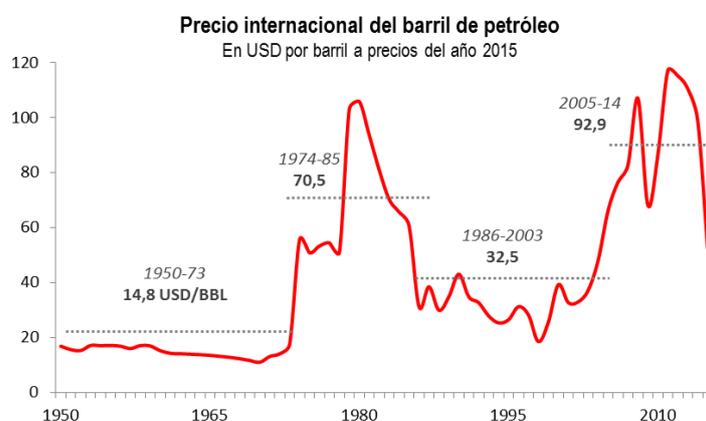
4. Conclusiones

La dimensión de la renta hidrocarburífera y la dinámica de su apropiación presentada en este trabajo brindan algunos elementos para identificar el comportamiento de los sujetos sociales que intervienen en el sector y particularmente caracterizar el esquema de acumulación del capital de las empresas extractoras. En este sentido, se destaca que el proceso de declive en la extracción y en las reservas asociado a la subexploración que se evidenció en el ciclo analizado, no fue consecuencia de una caída en los márgenes de ganancia de las compañías hidrocarburíferas. Por el contrario, esta rentabilidad fue creciente y estuvo especialmente traccionada por la renta diferencial en los primeros tres años y a partir del año 2012 fue la renta monopólica la que contribuyó mayoritariamente a esta acumulación.

Esta situación resulta aún más importante cuando se tiene en cuenta el desempeño creciente de los costos locales, ya que esto implica que las extractoras se volvieron menos eficientes en términos

productivos pero optimizaron de mejor forma sus ganancias. Dinámica que se explica en gran medida por la participación que éstas tuvieron en la apropiación primaria de la renta.

Por otra parte, uno de los elementos que también caracteriza sustancialmente al período es el nivel que tuvieron los precios internacionales del crudo. Al ser éstos una de las fuentes de la renta, la masa de valor que se acumuló localmente entre 2010 y 2015 posee una tipología excepcional. Si se tiene en cuenta el desempeño de los valores internacionales del crudo desde 1950, se destaca que los precios del petróleo entre los años 2004 y 2014 fueron los más altos de la historia.



Fuente: elaboración propia en base a datos de BP.

A partir de esto, es que cobró mayor importancia determinar quiénes fueron los sujetos sociales que se vieron beneficiados con estos niveles excepcionales de renta. De esta forma surgió la identificación de las firmas extractoras como principales apropiadoras, más aún en el caso de las que se integraron con la etapa de refinación, el Estado como propietario cedió más del 70% de su derecho y los consumidores accedieron marginalmente a los recursos rentísticos.

Reforzando esta cuadro, en términos porcentuales casi dos tercios de la renta acumulada entre 2010 y 2015 fue apropiada por los agentes productivos que participaron en las etapas de extracción y refinación (35% y 29%), en particular las firmas extractivas concentraron el 60% de su apropiación a partir del año 2013 y las refinadoras la mantuvieron en torno al 34% hasta su caída total en el año 2014; Los consumidores capturaron sólo el 3% y centralmente lo hicieron durante el año 2011; finalmente el Estado retuvo el 33%, donde un 42% correspondió a las provincias y el 58% restante

fue para la jurisdicción nacional a través de los derechos de exportación, la sobrevaluación de la moneda local y las regalías. A pesar de esto, si se tienen en cuenta las transferencias directas a través de mecanismos de promoción para el sector de *upstream*, la participación de las extractoras asciende a un 40% y la del Estado desciende a un 28%.

Ahora bien, en base al análisis de la apropiación primaria de la renta se desprende que los mecanismos utilizados por las extractoras estuvieron principalmente definidos por las políticas públicas del Estado Nacional y no tanto por la propia capacidad de las firmas para acaparar excedente. En términos de política económica, no puede desconocerse la centralidad que tuvieron las compensaciones para el precio del gas en boca de pozo y la definición del nivel de precios internos del petróleo crudo. La pregunta que puede plantearse es si esta garantía de rentabilidad vía precios se tradujo en inversiones estructurales y de largo alcance que permitiesen alcanzar incrementos en la capacidad extractiva sin una caída en las reservas probadas. La descripción de la dinámica productiva exhibida en el segundo apartado parece responder negativamente a este interrogante, y denota la fragilidad que alcanzó la sustentabilidad del sector en el país, donde un escenario de condiciones favorables históricas no se tradujo en modificaciones estructurales.

La dinámica rentística que se evidencia en este trabajo, permite argumentar en forma taxativa que la orientación de las inversiones de envergadura estratégica difícilmente sea desarrollada por el capital privado aún en condiciones de rentabilidad creciente. Asimismo, la idea que guio el diseño de las políticas públicas de los últimos años, donde las empresas de la actividad operan a escala internacional y requieren de un nivel de precios local que les garantice un margen de rentabilidad acorde a sus inversiones; parece encontrar límites claros en las conclusiones aquí vertidas. A su vez, los procesos de inversión sectorial distan significativamente del mantenimiento en el tiempo que poseen las políticas públicas de la Argentina y en ese contexto resultaba aún menos probable el éxito de éstas.

La configuración histórica del desarrollo sectorial en el país, sumada a la disposición apropiadora del período analizado, parecen evidenciar que la única forma de poder garantizar la demanda interna y lograr la soberanía energética es a través de la participación directa en la producción por parte del Estado. En este sentido, resulta paradigmático que los recursos asociados a la renta sobrepasan convenientemente los valores involucrados en la estatización parcial de YPF, allí el 51%

de las acciones expropiadas a Repsol S.A. rondó los 6.000 MMUSD y esto representó sólo el 38% de la renta hidrocarburífera del Estado Nacional entre 2010 y 2015.

Este contraste permite pensar que las medidas de política desarrolladas para solucionar la crisis energética no se relacionaron con un déficit de recursos fiscales.

Finalmente, se plantea el fuerte contrapunto que significó la convivencia de altos niveles de renta hidrocarburífera con un déficit de divisas originado en la creciente necesidad de importaciones energéticas. Esta inconsistencia se ve reforzada, cuando la necesidad de dólares para la importación de hidrocarburos procesados se asocia directamente a la restricción externa característica de la economía argentina y aporta un complemento sustancial al estrangulamiento del crecimiento económico iniciado en el año 2003. Este elemento denota la incapacidad del mercado para resolver sus inconsistencias sistémicas y refuerza la necesidad de incorporar al Estado como responsable de la eficiencia asignativa de los recursos económicos.

En cada una de estas conclusiones se aquilatan los esfuerzos que permitieron presentar una configuración de la renta hidrocarburífera argentina y de quienes fueron sus apropiadores, con este aporte también se intenta contribuir a la discusión acerca de cuál será el destino del sector petrolero durante los próximos años, y especialmente de cuál podría ser el rol del Estado en ese desempeño futuro.

Bibliografía

- ANADÓN Ernesto López [et.al.] (2014). *“El abecé de los hidrocarburos en reservorios no convencionales”*, 3a ed. Instituto Argentino del Petróleo y del Gas, Buenos Aires.
- ASTARITA Rolando (2016-a). *“Marx sobre James Anderson y la renta”*, Rolando Astarita (Blog), recuperado de: <https://rolandoastarita.wordpress.com/2015/09/11/marx-sobre-james-anderson-y-la-renta/>.
- ASTARITA Rolando (2016-b). *“Discusiones sobre la renta agraria”*, Rolando Astarita (Blog), recuperado de: <https://rolandoastarita.wordpress.com/2010/08/23/discusiones-sobre-la-renta-agraria/#more-304>.
- BASUALDO Eduardo, BASUALDO Federico y BARRERA Mariano (2013). *“Las producciones primarias en la Argentina reciente. Minería, Petróleo y Agro Pampeano”*. Centro Cultural de la Cooperación. Buenos Aires.
- BARRERA Mariano (2013). *“Beneficios extraordinarios y renta petrolera en el mercado hidrocarburífero Argentino”*. Desarrollo Económico, vol. 53 Nº 209-210. Buenos Aires.
- BARRERA Mariano (2012). *“El legado de la última dictadura en el mercado hidrocarburífero: la antesala de las reformas de los noventa”*. Realidad Económica. abr.-may. 2012, n. 267, pp. 19-43.
- BRITISH PETROLEUM (2015). *“Statistical review of world energy full report 2015”*. Londres.
- CAMPODÓNICO Humberto (2008). *“Renta petrolera y minera en países seleccionados de América Latina”*. CEPAL. Santiago de Chile.
- CARRERA Juan Iñigo (2007). *“La formación económica de la sociedad argentina. Volumen I, Renta agraria, ganancia industrial y deuda externa. 1882-2004”*. Imago Mundi, Buenos Aires.
- CARRERA Juan Iñigo (2009). *“Renta agraria, ganancia del capital y tipo de cambio: respuesta a Rolando Astarita”*. CICP, Buenos Aires. Recuperado de: http://www.ips.org.ar/wp-content/uploads/2011/04/Juan_Inigo_Carrera_Respuesta_a_Astarita_sobre_renta.pdf
- DACHEVSKY Fernando Germán y KORNBLIHTT Juan (2011). *“Aproximación a los problemas metodológicos de la medición de la tasa de ganancia y la renta de la tierra petrolera”*, INSTITUTO DE INVESTIGACIONES GINO GERMANI, Buenos Aires.

- DE DICCO Ricardo (2012). *“Síntesis de los Indicadores Energéticos de Argentina 2011”*, Centro Latinoamericano de Investigaciones Científicas y Técnicas (CLICET). Buenos Aires.
- DELFINI Marcelo, DUBBINI Daniela, LUGONES Manuel y RIVERO Ivana (2007). *“Innovación y empleo en tramas productivas de la Argentina”*, Estudio de la trama de la industria de los hidrocarburos en la Provincia del Neuquén, KOZULJ Roberto y LUGONES Manuel. Buenos Aires.
- DIAMAND Marcelo y CROVETTO Norberto (1988). *“La estructura productiva desequilibrada y la doble brecha”*, Centro de Estudios de la Realidad Económica (CERE), Cuaderno N° 3, Buenos Aires.
- E.I.A. (2016), *“Performance Profiles of Major Energy Producers”*, Energy Information Administration, Office of Energy Markets and End Use, U.S. Department of Energy. EEUU.
- EINSTOSS TINTO Alejandro (2016), *“Análisis de la Evolución reciente de la Renta Petrolera en Argentina”*, CECE. Buenos Aires.
- FARFARO RUIZ Betania y BIL Damián (2012). *“Aproximación a la medición de la renta petrolera argentina y sus mecanismos de transferencia (1963 a la actualidad)”*. V Jornadas de Economía Crítica. La crisis global como crisis del pensamiento económico, Buenos Aires.
- HERRERO Félix (2006). *“Sed de petróleo y gas en el futuro inmediato”*. Le Monde Diplomatique ed. Cono Sur; año VII, número 82. Buenos Aires.
- IDÍGORAS Gustavo y SANTARCÁNGELO Juan (2015). *“El futuro de las tecnologías en el año 2020 a nivel mundial en complejos productivos industriales y agroindustriales”*, en Análisis tecnológicos y prospectivos sectoriales. Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva, Buenos Aires.
- INSTITUTO ARGENTINO DE ENERGÍA “General Mosconi” (2015). *“Notas del seminario: La energía Argentina. Los desafíos políticos, técnicos y económicos 2016-2019”*. Organizado por el Grupo de Ex Secretarios de Energía Ciudad Autónoma de Buenos Aires, 8 de Abril de 2015. Recuperado de: http://web.iae.org.ar/wp-content/uploads/2015/05/Relator--a_Seminario_Ex_Secretarios_La_Energia_en_Argentina.pdf
- INSTITUTO ARGENTINO DEL PETRÓLEO Y DEL GAS (2011). *“Aspectos técnicos, estratégicos y económicos de la refinación del petróleo”*. Buenos Aires.
- INSTITUTO ARGENTINO DEL PETRÓLEO Y DEL GAS (2014). *“Las Cifras del Petróleo y el gas”*. Cincuenta años de Petrotecnia. Buenos Aires.

- KAINDL M. editor (2009). *“El abecé del petróleo y el gas: en el mundo y en la Argentina”*. Instituto Argentino del Petróleo y el Gas, Buenos Aires.
- KOZULJ Roberto (2000). *“Resultados de la reestructuración de la industria del gas en la Argentina”*. CEPAL. Santiago de Chile.
- KOZULJ Roberto (2002). *“Balance de la privatización de la industria petrolera en la Argentina y su impacto sobre las inversiones y la competencia en los mercados minoristas de combustibles”*. CEPAL Serie Recursos Naturales e Infraestructura N° 46.
- MANSILLA Diego (2006). *“Una aproximación a la renta petrolera en la Argentina (1996-2005)”*. Datos y Opinión de la coyuntura cooperativa CEFIM, vol. 223 N° 11-23. Buenos Aires.
- MANSILLA Diego (2013). *“Análisis de diagnóstico sectorial. Petróleo y Gas”*, Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva, Buenos Aires, Argentina. Santiago de Chile.
- MARX Karl (1894). *“El capital. Crítica de la economía política”*. Fondo de Cultura Económica, México – Buenos Aires, Cuarta edición F.C.E. 1966.
- MATEO Juan Pablo (2007). *“La tasa de ganancia del capital: caracterización teórica y propuesta empírica”*, Oikos N° 23, 93-118, EAE, Universidad Católica Silva Henríquez (UCSH), Santiago de Chile.
- MINISTERIO DE ENERGÍA Y MINERÍA (2016). *“Balance Energético Nacional 2015. Documento Metodológico”* Centro de Información Energética, Subsecretaría de Escenarios y Evaluación de Proyectos, Secretaría de Planeamiento Energético Estratégico. Recuperado de: <http://www.energia.gov.ar/contenidos/verpagina.php?idpagina=3366>
- MONRROY Mauricio (2010). *“Metodologías para la determinación de precios de los principales derivados del petróleo: América del Sur, 2009”*. OLADE. Recuperado de: <http://www.olade.org/sites/default/files/publicaciones/METODOLOGIAS.pdf>
- OLADE (2014). *“Visión General al Sector de Gas Natural en América Latina y el Caribe”*. Quito, Ecuador.
- RICARDO David (1993). *“Principios de economía política y tributación”*. Fondo de Cultura Económica”, México.
- ROJO Sofía y ROTONDO Sebastián (2008). *“Perfil de especialización del empleo en el Golfo San Jorge: un diagnóstico desde la perspectiva de desarrollo local”*. Ministerio de Trabajo,

Empleo y Seguridad Social (MTEySS), Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial. Buenos Aires.

SAMUELSON Paul (2007). “*Classical and Neoclassical harmonies and dissonances*”. European Journal of the History of economic Thought.

SECRETARÍA DE ENERGÍA DE LA NACIÓN; estadísticas del mercado petrolero (varios años). Recuperado de: <http://energia.mecon.gov.ar>

VALENZUELA FEIJÓO José (2009). “*La gran crisis del capital*”. Trasfondo estructural e impacto en México. UAM, México DF.

YPF (2011). Memoria y Balance General, 2010. Buenos Aires. Ejercicio N° 18. pp. 95-104.

YPF (2012). Memoria y Balance General, 2011. Buenos Aires. Ejercicio N° 19. pp. 110-116.

YPF (2013). Memoria y Balance General, 2012. Buenos Aires. Ejercicio N° 20. pp. 55-63.

YPF (2014). Memoria y Balance General, 2013. Buenos Aires. Ejercicio N° 21. pp. 79-84.

YPF (2015). Memoria y Balance General, 2014. Buenos Aires. Ejercicio N° 22. pp. 79-84.

YPF (2016). Memoria y Balance General, 2015. Buenos Aires. Ejercicio N° 23. pp. 79-84.

PAE (2011). Estados contables correspondientes al año 2010. Ejercicio N° 14 pp. 35.

PAE (2013). Estados contables correspondientes a los años 2011 y 2012. Ejercicio N° 16 pp. 34.

PAE (2015). Estados contables correspondientes a los años 2013 y 2014. Ejercicio N° 18 pp. 34.

PAE (2016). Estados contables correspondientes al año 2015. Ejercicio N° 19 pp. 36.

Petrobras (2016). Formulario 20-F, Informe anual para los años 2011-15. Pp. 96.

SINOPEC (2016). Estados contables correspondientes a los años 2012-15. Ejercicio N° 24 Nota 2.3.

BASES DE DATOS Y PÁGINAS WEB

- Base de datos de comercio exterior argentino del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). Disponible en: <http://www.indec.gob.ar>
- Base de datos de comercio internacional de las Naciones Unidas (COMTRADE). Disponible en: <http://comtrade.un.org/data/>
- Base de datos de la petrolera British Petroleum: Disponible en: <http://www.bp.com>
- Base de datos del departamento de estadísticas de la energía de EEUU. Disponible en: <http://www.eia.org.ar>

- Base de datos del Ministerio de Energía y Minería. Disponible en: <http://www.energia.gob.ar>
- Confederación de Entidades del Comercio de Hidrocarburos y afines de la República Argentina (CECHA). Disponible en: <http://www.cecha.org.ar>
- Estadísticas e indicadores del Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial. Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS). Disponible en: <http://www.trabajo.gov.ar/>
- Federación de empresarios de combustibles de la República Argentina (FECRA). Disponible en: <http://www.infoestacion.com.ar>
- <http://www.agenbur.com/es/contenido/index.asp?idsec=9>
- <http://www.economia.gob.ar/>
- <http://elinversoronline.com/>
- <http://revistapetroquimica.com/>
- <http://www.bakerhughes.com>
- <http://www.enargas.gov.ar>
- <http://www.enernews.com/>
- <http://www.iapg.org.ar>
- <http://www.indexmundi.com>
- <http://www.imenergia.com/Glosario-C.html>
- <http://www.rystadenergy.com/Databases>
- <http://www.slb.com>
- http://www.tallerecologista.org.ar/menu/archivos/glosario_energia.pdf
- Organización Latinoamericana de Energía (OLADE). Disponible en: <http://www.olade.org>
- Organization of the petroleum Exporting Countries (OPEC). Disponible en: <http://www.opec.org>

Abreviaturas, siglas y acrónimos

BP: empresa Británica de Petróleo.

BTU: Unidad Térmica Británica. Un BTU equivale a 0,252164 Kilocalorías.

CEPAL; Comisión Económica para América Latina y el Caribe

DAC: Disposiciones Administrativas de Contratación

EIA: Agencia de Información de Energía (Estados Unidos)

ENARGAS: Ente Nacional Regulador del Gas.

EUR: Recuperación Final Esperada por pozo

GLP: Gas Licuado de Petróleo.

GN: Gas Natural.

GNC: Gas natural comprimido

GNL: Gas natural licuado

ICLG: Impuesto sobre Combustibles Líquidos y Gas Natural.

IIB: Impuesto a los Ingresos Brutos.

INDEC: Instituto Nacional de Estadística y Censos.

INTI: Instituto Nacional de Tecnología Industrial

IVA: Impuesto al Valor Agregado.

MEyM: Ministerio de Energía y Minería.

TLC: Tratado de libre comercio

TRR: Recursos Técnicamente Recuperables

USDOE: Departamento de Energía de los Estados Unidos

OLADE: Organización Latinoamericana de Energía.

TEP: Tonelada Equivalente de Petróleo.

VC: Valor de Corte, utilizado en la legislación para la determinación de los derechos de exportación

WTI: Precio internacional del petróleo West Texas Intermediate.

YPF: Yacimientos Petrolíferos Fiscales.

UNIDADES DE MEDIDA

API Gravedad API, o grados API (American Petroleum Institute)

Bbl/día Barril de petróleo diario

BTU British Thermal Unit

BOE Barril de petróleo equivalente (en inglés)
m³/día Metros cúbicos diarios

MÚLTIPLOS

M Mil (10³)

MM Millón (10⁶)

EQUIVALENCIAS ENERGÉTICAS

Millón de BTU (MMBTU) = Mil pies cúbicos (Mpc) de gas natural

Barril de petróleo (bbl) = 1 barril de petróleo crudo equivalente (BOE)

BOE = 5,41 MMBTU

BOE = 153,1942 m³ de gas natural

Glosario

Balance energético: aplicación de la ecuación de la conservación de la energía a un sistema determinado. Contabilidad de cantidades de energía intercambiadas por un sistema.

Barril de petróleo: una unidad volumétrica (crudo, oil) equivalente a 42 galones americanos, 159 litros.

BBL/DÍA: producción de barriles diarios

Central eléctrica: instalación donde se efectúa la transformación de una fuente de energía primaria en energía eléctrica.

Ciclo combinado: combinación de una o más turbinas de gas y de vapor en una planta de generación de electricidad. Sistema que complementa la generación eléctrica producida con una turbina de gas, con el aprovechamiento del calor residual de la combustión en una caldera de recuperación. El rendimiento es muy superior a los sistemas tradicionales de generación de energía eléctrica.

Combustibles fósiles: sustancias combustibles procedentes de residuos vegetales o animales almacenados en periodos de tiempo muy grandes. Son el petróleo, gas natural, carbón, esquistos bituminosos, pizarras y arenas asfálticas.

Comercialización: actividad ligada a la compra de energía o gas al por mayor (por ejemplo, a una empresa generadora o en el mercado mayorista) y la vende al por menor (por ejemplo, a un consumidor cualificado).

Commodity: término inglés que se utiliza para referirse a las diferentes materias primas transadas en los mercados internacionales y que su cotización resulta subyacente a los mismos.

Concesión o permiso: una concesión es el derecho que le otorga el Estado a una persona física o jurídica para que realice actividades de extracción, de acuerdo con la ley vigente. En el caso de Argentina, los estados provinciales son propietarios de todas las riquezas que se encuentran en el suelo y para realizar la exploración y la explotación de un recurso se tiene que solicitar un permiso.

Distribución: actividad dedicada a la distribución de energía eléctrica o gas, así como a la construcción, operación y mantenimiento de las instalaciones de distribución.

Eficiencia energética: está asociada al concepto de conservación de la energía, pero no puede entenderse solamente como una reducción del consumo. Los países de América Latina tienen un desafío doble, crear las condiciones para una adecuada calidad de vida de toda la población, que en

muchos casos necesita aumentar su consumo de energía, y al mismo tiempo reducir la cantidad de energía que es convertida en bienes y servicios.

ENARSA: Energía Argentina Sociedad Anónima. Fue creada el 29 de diciembre del año 2004, por la Ley Nacional N° 25.943 y promulgada mediante el Decreto 1.529/2004.

Energía primaria: fuente de energía natural existente en la naturaleza, como el carbón, el petróleo, el gas natural, el sol, agua almacenada o en movimiento, las mareas, el viento, el uranio, calor almacenado en la tierra (geotermia), etc. Se obtienen de la naturaleza, en forma directa como en el caso de la energía hidráulica, eólica o solar, la leña y otros combustibles vegetales; o después de un proceso de extracción como el petróleo, carbón mineral, geoenergía, etc. Después de su transformación, la energía primaria produce energía secundaria o intermedia (combustibles líquidos, carbón, electricidad, etc.).

Esquisto: es un petróleo no convencional producido a partir de esquistos bituminosos mediante descomposición química, hidrogenación, o disolución térmica. Estos procesos convierten a la materia orgánica contenida dentro de la roca en petróleo sintético y gas.

Esquistos bituminosos (lutitas bituminosas): son rocas metamórficas arcillosas, generalmente negruzcas, que contienen materiales inorgánicos y orgánicos, procedentes de la fauna y la flora acuáticas. El contenido en petróleo de los esquistos bituminosos varía enormemente, de forma que de una tonelada pueden extraerse de 75 a 125 litros de petróleo.

Gas Natural: compuesto básicamente por metano, y una pequeña cantidad de otros gases más pesados dependiendo del yacimiento, como etano, propano, butano, etc.

Gas Natural Líquido: Gas natural en fase líquida mediante la reducción de la temperatura (a -161°C a presión atmosférica), para facilitar su transporte y/o almacenamiento. Para volver a utilizarlo, el GNL debe ser regasificado mediante el suministro de calor.

M³/Día: producción de metros cúbicos diarios

Hidrocarburo: compuesto químico integrado por hidrógeno y carbono.

Reserva: cantidad conocida de un recurso explotable con las condiciones económicas y técnicas del momento.

Red troncal: infraestructura de comunicaciones que conecta la red secundaria con los yacimientos principales.

Transportista: empresa que tiene la función de transportar energía eléctrica o gas, así como construir, mantener y maniobrar las instalaciones de transporte. Las empresas transportistas están obligadas a brindar libre acceso a sus redes a cambio de unas tarifas de acceso reguladas por el Estado.

Yacimientos: acumulación natural de hidrocarburos en el subsuelo, contenidos en rocas porosas o fracturadas.

ANEXO I. Síntesis de los esquemas metodológicos utilizados en otros cálculos de renta

La renta como residuo					
Autor	Título	Año	Editorial	Contexto teórico	Elementos del cálculo
BARRERA Mariano	<i>Beneficios extraordinarios y renta petrolera en el mercado hidrocarburífero Argentino</i>	2013	Desarrollo Económico, vol. 53 N° 209-210.	<p>Cita a David Ricardo, donde la renta es siempre diferencial y a Karl Marx con las rentas absoluta y de monopolio.</p> <p>Entiende a la renta petrolera como la diferencia entre, por un lado, el precio del mercado internacional y, por el otro, los costos de extracción en una determinada zona más una ganancia media de la economía sobre el capital invertido (“precio de producción”).</p> <p>Conforme esto, la renta está asociada a la productividad de cada yacimiento y</p>	<p><i>Costo del barril:</i> sumatoria de los costos de descubrimiento, desarrollo y extracción</p> <p><i>Costos locales de extracción:</i> balances contables de cuatro empresas que, explican entre el 54% y 73% de la extracción de crudo nacional.</p> <p><i>Ganancia promedio local:</i> se consideró la rentabilidad media de la cúpula empresarial de la economía argentina.</p> <p><i>Precio internacional</i> del crudo: el West</p>

				al precio internacional del bien transable.	Texas Intermediate, WTI. <i>Segmentación:</i> compañías consideradas integradas y no integradas.
MANSILLA Diego	<i>“Una aproximación a la renta petrolera en la Argentina (1996-2005)”</i>	2006	Datos y Opinión de la coyuntura cooperativa CEFIM, vol. 223 N° 11-23.	Toma el concepto de “renta diferencial” consolidado en David Ricardo proveniente de la “escasez” de los recursos naturales no renovables. La renta no proviene de la naturaleza por sí misma, ni de las diferencias entre las productividades de los recursos; sino que surge a partir de la propiedad privada de los recursos naturales. El “costo de producción” relevante no es el	Costo del barril: sumatoria de los costos de descubrimiento, desarrollo y extracción. Costos locales de extracción: balances contables de Y.P.F. S.A.. Tasa de ganancia de referencia: se estimó la “ganancia normal” del 20%. Costo de producción Mg: información publicada por la EIA de costos en los EEUU.

				<p>costo medio de la rama sino el de la explotación menos productiva. Luego existe la renta petrolera absoluta de monopolio, definida por el poder de mercado que ejercen los “terratenientes” petroleros mundiales y definen que el precio internacional permanezca por encima del “precio de producción” por lo que se generan ganancias extraordinarias por sobre las rentas diferenciales.</p>	<p>Renta diferencial: diferencia entre el precio de producción local y el precio de producción del pozo marginal mundial.</p> <p>Renta absoluta: diferencia entre el precio internacional y el “precio de competencia” (apropiada por todos los yacimientos, aun los menos productivos).</p>
<p>CAMPODÓNICO Humberto</p>	<p><i>Renta petrolera y minera en países seleccionados de América</i></p>	<p>2008</p>	<p>CEPAL</p>	<p>Investiga la generación y distribución de la renta de los recursos naturales</p>	<p>Cálculo del valor de la producción: surge de multiplicar el volumen vendido</p>

	<i>Latina</i>			<p>en América Latina. En el caso de la renta petrolera los países seleccionados fueron: Argentina, Brasil, Ecuador, México y Venezuela. Para el estudio del sector minero: Chile y Perú, para el estudio de la renta de cobre y del oro.</p> <p>La renta petrolera y minera será estimada como la diferencia entre el valor de la producción a precios internacionales menos los costos de producción.</p>	<p>por el precio internacional del recurso natural.</p> <p>Cálculo del costo de producción: en el caso del petróleo los costos de producción se obtienen siguiendo la metodología del Departamento de Energía de EEUU. Estos costos incluyen los costos de exploración, extracción y producción, a los que se agregan los costos administrativos y la depreciación.</p>
--	---------------	--	--	--	---

ESTUDIO COMPARATIVO Y ALCANCES DE LA METODOLOGÍA MARXISTA

DACHEVSKY Fernando Germán y KORNBLIHTT Juan (2011). *“Aproximación a los problemas metodológicos de la medición de la tasa de ganancia y la renta de la tierra petrolera”*, INSTITUTO DE INVESTIGACIONES GINO GERMANI, Buenos Aires.

La acumulación de capital tiene a la tasa de ganancia como un indicador fundamental. A diferencia de otras formas convencionales de medir la rentabilidad, condensa en su formulación las relaciones que establece el capital como premisa y resultado del proceso de valorización.

- En todos los trabajos que estudian la tasa de ganancia se plantea el **problema** de cómo encarar **un sistema de registro** que dé cuenta del valor a nivel social en base a sistemas de estadísticas y cuentas nacionales **basadas en metodologías que no tienen por objeto este cálculo.**

Medidas que no toman en cuenta la rotación del capital (los márgenes)

- 1.1 **Margen ganancia:** presenta a la ganancia como un porcentaje de los ingresos totales.

$$mp = \frac{KTA' - ktc}{KTA'}$$

Dónde: mp = Margen sobre el precio; KTA' = Capital total que surge luego de finalizado el proceso de valorización; ktc = Capital total consumido

- 2.1 **Markup:** porcentaje que se agrega a los costos. En la práctica suele identificarse con la diferencia existente entre los precios mayoristas y minoristas, como porcentaje de los primeros.

$$mu = \frac{KTA' - ktc}{ktc}$$

Estos cálculos no permiten avanzar en el reconocimiento del proceso que lleva a la valorización de capital. No incluyen ninguna referencia que permita entender la relación entre la ganancia y el capital que fue adelantado y consumido. "...su insuficiencia radica en que la inversión o gasto que realiza el capitalista, como regla no coincide con sus costos de producción" (Valenzuela Feijóo 2009, p. 34).

Medida que relaciona el capital adelantado y la ganancia

Determinaciones del capital adelantado y la ganancia, en base a los planteos de Marx (1998):

La tasa de plusvalor:

- Lo específico del intercambio por el cual las mercancías pueden ser igualadas es el trabajo social necesario para su producción.

- La **fuerza de trabajo** es la única mercancía capaz de agregar valor más allá del necesario para su reproducción, es decir, **un plusvalor**.
- Dicha capacidad, sólo se concreta en el proceso de producción, y se realiza en la circulación. $(D - M (FT;MP) - PP - M' - D')$
- Podemos diferenciar las mercancías que transfieren valor (**capital constante**) y aquellas que, además de transferir, agregan valor (**capital variable, la fuerza de trabajo**).
- Existe una diferencia en la forma y velocidad de transferir valor a las mercancías. El capital constante transfiere su valor en forma parcial a lo largo de su vida útil (**capital fijo**), existe otra porción de capital constante que toma cuerpo en forma íntegra en la nueva mercancía (materias primas) o que se consume por completo (la energía o el combustible) es, junto a la mercancía fuerza de trabajo, el **capital circulante**.
- Fórmula⁴⁶:

$$p' = \frac{pv}{v}$$

Donde: pv = plusvalor y v = valor del capital variable

- El incremento de p' puede realizarse por dos vías:
 1. Extender en forma directa la parte impaga del trabajo. Es decir aumentar pv en forma absoluta. Esta vía encuentra un límite en la capacidad física del obrero
 2. Reducir el valor de la fuerza de trabajo. Es decir, aumentar la plusvalía en forma relativa. Esto implica reducir el valor individual de las mercancías que consumen los obreros mediante la intensificación del trabajo (aumento de la productividad)⁴⁷.

La tasa general de ganancia:

- Relación entre capital total adelantado (KTA) y la porción del “excedente” que emerge del proceso de valorización. Es decir, una relación entre KTA y D' menos el capital consumido, es decir las ganancias (g).
- Fórmula:

$$g' = \frac{g}{KTA}$$

⁴⁶ En esta relación, cabe realizar una aclaración. No toda mercancía fuerza de trabajo genera un plusvalor. Sólo aquella que es consumida en actividades productivas, por las cuales, se opera una transformación física de la mercancía. Existen otras actividades necesarias para que se produzca el ciclo de valorización de capital, pero que no transforman físicamente a la mercancía y por lo tanto, no aparece en la tasa de plusvalía

⁴⁷ En primera instancia, el aumento de la productividad no es más que una forma de intensificación (y por lo tanto prolongación) de la jornada laboral. De esta forma, en lo inmediato, la mecanización se presenta como un mecanismo de incremento de la plusvalía absoluta. Luego, en la medida en que, a nivel global, la mecanización resulte en un abaratamiento de las mercancías que hacen a la reproducción de la fuerza de trabajo, la plusvalía se incrementará en forma relativa.

Donde: g' = tasa de ganancia, g = ganancia y KTA = capital total adelantado.

- Por g se entiende a los ingresos obtenidos en un período menos el capital consumido (porción consumida del capital fijo, en el período, y de capital circulante).
- Para KTA , se toma **todo el capital fijo** y la **cantidad inicial de capital circulante**.

$$g = P - Kfc - Kcc - Kvc$$

$$KTA = Kfa + \frac{Kcc + Kvc}{n}$$

donde: P = producto, Kfa = capital fijo adelantado, Kcc = capital circulante, consumido,

Kvc = capital variable consumido y n = velocidad de rotación.

La tasa promedio de ganancia:

- En términos de valor, **existen ramas con una mayor pv' dada la proporción de trabajo vivo** por sobre el trabajo muerto. Esta diferencia, sin embargo, se anula mediante la movilidad del capital intra e interramas. Este movimiento tiende a nivelar, en forma paulatina, las tasas de ganancias de las diferentes ramas en torno a un promedio.
- Cada capital gana, no por su capacidad de producir plusvalor, sino en proporción al capital adelantado. A su vez, el conjunto de los capitalistas explota al conjunto de los obreros, ya que su ganancia no proviene sólo de la plusvalía extraída de su compra particular de fuerza de trabajo, sino de otras ramas.
- La tasa media de ganancia corresponde a un promedio de las múltiples tasas de ganancia existentes. A nivel particular, se trata de un indicador que da cuenta de la vitalidad de un capital individual y de sus perspectivas, teniendo en cuenta que aquellos que se encuentren por encima y obtengan ganancias extraordinarias empujarán al resto de los capitales a seguirlos o perecer.

COMPONENTES EMPÍRICOS DE LA TASA DE GANANCIA

Capital adelantado

Capital **constante fijo** adelantado (Kfa): La aproximación a la medición del capital constante adelantado, en las cuentas nacionales tradicionales, corresponde a la figura del **stock de capital fijo**.

- Valuación de activos pasados:

1. **a precios corrientes:** stock valuado al precio del año en que se toma el stock (es un precio de reposición⁴⁸). Se toma la sumatoria de la inversión neta (descontados el consumo de capital fijo) en el año original (i), pero cada año se las deflaciona con los índices de precios de la producción (ipi) llevándola a los precios actuales (t).

$$Kc(t) = ipi(t) \cdot \sum \frac{IN(i)}{ipi(i)}$$

Donde KC = Capital a precios corrientes ipi = índice de precios de la inversión, IN = inversión inicial

2. **a precios históricos:** stock valuado a los precios tal como fueron pagados originalmente.

$$Kh(t) = \sum IN(i)$$

donde KH = capital a costos históricos, IN = inversión neta (es decir, inversiónbruta menos consumo de capital fijo).

- Criterio para transformar los flujos de inversión fija en un stock, el método más utilizado es el llamado **Método de Inventario Permanente (MIP)**. Consiste en partir de un monto de stock inicial y desde entonces adicionar los valores de inversión bruta y restar el consumo estimado en base a una serie de supuestos acerca de la vida útil de los activos y la forma en que estos son consumidos⁴⁹.
- Distribución estadística estimada que seguirá el consumo del capital invertido a lo largo de su vida útil.

1. **Lineal:** supone que el capital fijo adelantado se consume de manera uniforme a lo largo de su vida útil (si la máquina vale 10 pesos y su vida útil es de 10 años, cada año se consume 1 peso). El valor del capital en cada año puede expresarse de la siguiente manera:

$$VK_t = 1 - \frac{Vk_0}{T}$$

Donde Vk_t =valor del capital en cada año, Vk_0 =valor del capital en el año inicial, T = vida útil y el subíndice t indica la edad del activo.

⁴⁸ Se llama de reposición porque se parte de la idea de valuar en función de cuánto vale la inversión si se tuviese que volver a realizar.

⁴⁹ Limitaciones del MIP: a) No tener en cuenta la entrada y salida de producción de maquinaria por fuera del parámetro de vida útil estimado. b) El supuesto de los tiempos de rotación del capital fijo constantes. c) El supuesto de que la inversión comienza a ser consumida inmediatamente y no recién cuando esta entra en producción. Lo cual, es particularmente relevante en el caso de la inversión en infraestructura.

2. **Geométrica:** supone que el consumo es mayor en los primeros años de vida útil y, luego, va decreciendo.

$$VK_t = Vk_0 \left(1 - \frac{1}{T}\right)^t$$

3. **Hiperbólica:** supone que el consumo es mayor en los últimos años de vida útil.

$$VK_t = Vk_0 \frac{(T - t - 1)}{T - \beta (t - 1)}$$

Donde β es un parámetro que define la curvatura de la distribución.

4. **Rectangular:** supone la depreciación se efectiviza al final de la vida útil. Durante el período de la vida útil, el valor del capital en cada año siempre es igual al valor del capital en el año inicial. Es decir, mientras $t < T$, $Vk_t = Vk_0$. Ni bien, la edad t alcanza la vida útil T , VK toma valor cero.
- La distribución geométrica suele ser la recomendada en los manuales de medición de capital de la OCDE. Sin embargo, lo que se quiere observar es cómo el capital adelantado es transferido a la mercancía en el proceso de producción⁵⁰; en ese sentido resulta preferible la **depreciación lineal**.

Capital **circulante** (constante y variable) adelantado. La fuerza de trabajo y las materias primas entran por completo en cada ciclo de producción. Por lo tanto el capital circulante adelantado corresponde a lo que se paga por ellos previo al inicio de ciclo de rotación.

⁵⁰ Por ejemplo, el precio de un automóvil, al año siguiente de ser adquirido, puede caer un 20% y, durante los años posteriores, continuar reduciéndose a tasas cada vez menores. Sin embargo, esta pérdida de precio del activo a estimar no necesariamente coincidirá con las veces que fue usado y por lo tanto de desgaste.

ANEXO II. Recorrido normativo de los derechos de exportación

Actualmente las retenciones a la exportación se rigen por la Resolución N° 1077 emitida en el año 2014 por la ex Secretaría de Energía. La alícuota de derecho se relaciona con el nivel de precios internacionales del crudo y resulta “testimonial” en términos económicos hasta el valor de USD 70 por barril (1% DE), a partir de este precio el porcentaje de retención es variable y genera un ingreso fijo y máximo para el exportador de USD 70 por barril. A continuación se reseña el recorrido normativo que se dio para este instrumento.

Mayo de 2002

Los Decretos Nro. 310 de fecha 13 de febrero de 2002, 809 y sus normas complementarias fijaron derechos de exportación (DE) a determinados hidrocarburos (ente los que se incluye el petróleo crudo).

Mayo de 2004

La Resolución N° 337 del ex Ministerio de Economía y Producción (MEyP) elevó al veinticinco por ciento (25%) el derecho de exportación aplicable al aceite crudo de petróleo y de mineral bituminoso.

Agosto de 2004

La Resolución N° 532/2004 del ex MEyP mantuvo el DE del veinticinco por ciento para todos los valores del WTI y a partir de USD 32 por barril y luego estableció segmentos que incrementaban progresivamente el derecho.

Noviembre de 2007

La Resolución N° 394/2007 deroga la 532 y fijó “valores de referencia y de corte” para los hidrocarburos.

Se definió una fórmula para calcular la alícuota. Donde, en los casos que el precio internacional supere o iguale al valor de referencia, la alícuota de exportación se calculaba con la siguiente fórmula:

$$d = \frac{P_i - VC}{VC} \times 100$$

Donde, d: Derecho de Exportación; P_i = Precio Internacional; VC = Valor de Corte

Si el precio internacional era inferior al valor de referencia (USD 60,9 por BBL) se aplicaba una alícuota del 45%.

Art. 6° — En el caso que el precio internacional del petróleo, fuese inferior a DOLARES ESTADOUNIDENSES CUARENTA Y CINCO (US\$ 45) por barril, se procederá a determinar los porcentajes a aplicar, en un plazo de NOVENTA (90) días hábiles.

	En USD/M3		En USD/BBI	
	Valor de Corte	Valor de referencia	Valor de Corte	Valor de referencia
2709.00 ACEITES CRUDOS DE PETROLEO O DE MINERAL BITUMINOSO				
2709.00.10 De petróleo	264	383	42	70
2709.00.90 Los demás	264	383	42	70

Enero de 2013

La Resolución N° 1/2013 define nuevos valores para el cálculo: “Sustitúyense en el Anexo I de la Resolución N° 394/2007 las posiciones arancelarias de la Nomenclatura Común del MERCOSUR.”

	En USD/M3		En USD/BBI	
	Valor de Corte	Valor de referencia	Valor de Corte	Valor de referencia
2709.00 ACEITES CRUDOS DE PETROLEO O DE MINERAL BITUMINOSO				
2709.00.10 De petróleo	440	503	70	80
2709.00.90 Los demás	440	503	70	80

Octubre de 2014

La Resolución 803/2014, modifica el “salto” que se establecía en el DE en el margen de 79-8 dólares la Resolución N° 394/2007.

Precio Internacional (USD/Bbl)	Precio Internacional (USD/m3)	Alícuota de retención
Menor a 80	Menor a 503	13,00%
Menor a 75	Menor a 472	11,50%

Menor a 70	Menor a 440	10,00%
-------------------	-------------	--------

Diciembre de 2014 (VIGENTE)

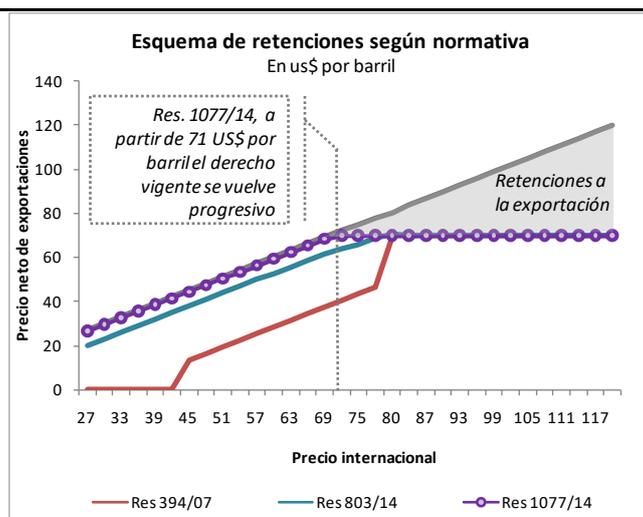
La Resolución N° 1077/2014 deroga la 394/07 y cambia los parámetros para el cálculo

- PI: Valor Brent de referencia del mes N menos USD 8,0 por barril;
- “Valor Brent de referencia”: es el promedio de los precios para el ICE Brent primera línea o mes inmediato publicado por el “PlattsCrudeMarketwire” bajo el encabezado “FuturesSettlements” desde el día 21 del segundo mes inmediato anterior (mes N-2), inclusive y el día 20 del mes inmediato anterior (mes N-1) inclusive.
- “N”: es el mes de la exportación.

Discrimina el derecho por las posiciones con progresión sobre el valor agregado.

DE del crudo:

Precio internacional (USD/bbl)	Alícuota de retención
Menor a 71	1%
Mayor o igual a 71	$(PI - 70) / 70 \times 100$



Precios del crudo interno, de exportación y monto del derecho de exportación por barril. Años 2010-2015

Año	Trim.	Promedio crudo interno		Precio de exportación		Brent		Precio de exportación neto de derechos		DE
		USD/m 3	USD/B bl	USD/m 3	USD/B bl	USD/m 3	USD/B bl	USD/m 3	USD/B bl	USD/B bl
2010	I	323,6	51,5	469,8	74,8	494,8	78,8	264,0	42,0	32,8

	II	329,1	52,4	457,2	72,8	489,5	77,9	264,0	42,0	30,8
	III	343,9	54,7	456,6	72,7	479,1	76,2	264,0	42,0	30,7
	IV	369,2	58,8	509,9	81,2	535,8	85,3	264,0	42,0	39,1
2011	I	366,0	58,3	563,7	89,7	591,8	94,2	264,0	42,0	47,7
	II	374,1	59,5	672,5	107,0	646,2	102,9	264,0	42,0	65,0
	III	406,6	64,7	646,1	102,8	564,6	89,9	264,0	42,0	60,8
	IV	445,1	70,8	703,3	111,9	591,7	94,2	264,0	42,0	69,9
2012	I	467,6	74,4	696,8	110,9	647,7	103,1	264,0	42,0	68,9
	II	466,6	74,3	669,1	106,5	588,1	93,6	264,0	42,0	64,5
	III	465,8	74,1	644,0	102,5	580,0	92,3	264,0	42,0	60,5
	IV	460,2	73,2	647,7	103,1	555,4	88,4	264,0	42,0	61,1
2013	I	443,0	70,5	660,5	105,1	593,6	94,5	440,0	70,0	35,1
	II	467,9	74,5	627,4	99,9	592,6	94,3	440,0	70,0	29,8
	III	462,3	73,6	659,8	105,0	665,6	105,9	440,0	70,0	35,0
	IV	474,4	75,5	665,5	105,9	612,8	97,5	440,0	70,0	35,9
2014	I	451,4	71,8	645,5	102,7	620,6	98,8	440,0	70,0	32,7
	II	486,5	77,4	656,0	104,4	647,8	103,1	440,0	70,0	34,4
	III	479,3	76,3	586,7	93,4	611,1	97,3	440,0	70,0	23,3
	IV	470,6	74,9	431,3	68,6	460,1	73,2	146,7	63,1	5,6
2015	I	420,0	66,9	319,8	50,9	306,3	48,7	0,0	50,9	0,0
	II	426,5	67,9	330,2	52,6	364,5	58,0	0,0	52,6	0,0
	III	430,7	68,6	316,5	50,4	292,1	46,5	0,0	50,4	0,0
	IV	388,4	61,8	251,7	40,1	265,3	42,2	0,0	40,1	0,0

Fuente: elaboración propia en base a datos de MEyM, Platts, British Petroleum e Infoleg.

ANEXO III. Metodología de cálculo para el margen de refinación o “*crack spread*”

En base a la metodología utilizada en los informes mensuales de precios de la energía publicados por la consultora Montanat y Asociados se calculó el margen bruto de refinación en la Argentina a través de la siguiente fórmula:

$$\text{Margen bruto (MB)}_i = \frac{2 * \text{Precio del gasoil}_i + \text{Precio de la nafta}_i - 3 * \text{Precio del crudo}_i}{3}$$

Dónde: Precio del crudo: es el precio del crudo que surge de ponderar el mix de crudos consumido por las refinerías y los datos de precios internos publicados en la sección de “Regalías” del Ministerio de Energía y Minería

Los precios del gasoil y la nafta son los precios en puerta de planta reconstruidos a partir de los precios promedio del gasoil y nafta en surtidor y al público que publica el Ministerio de Energía y Minería. Para estimar dicho valor se utilizó la siguiente fórmula:

$$\text{Precio de refinación}_i = \frac{\text{Precio en surtidor}_i - (\text{Mbc} + \text{Flete})_i * (1 + \text{IVA})_i}{(1 + \text{ICLG} + \text{otros} + \text{IIBB} + \text{IVA})_i}$$

Dónde: Precio de refinación: es el precio de venta al público relevado por la Secretaría de Energía, MC: es el margen bruto de comercialización, Flete: es el costo del flete entre refinería y estación de servicio, IVA: es la tasa de impuesto al valor agregado (21%), ICLG: es la tasa de Impuesto sobre los Combustibles Líquidos y el Gas Natural para el gasoil (19%) y la nafta (62%), Otros: se compone por la Tasa de Infraestructura Hídrica y la tasa de Impuesto al Gasoil, e IIBB: es la alícuota de ingresos brutos que paga la refinería (3,5%).

Margen de refinación y cantidades de crudo procesado por tipo. Años 2010-2015

Año	Trim.	Margen Bruto de Refinación		Miles BBL diarios procesados	Tipo de crudo procesado (en MilesBbl)				
		USD/m ³	USD/Bbl		Medanito	Hidra	Escalante	Cañadón Seco	Importado
2010	I	67,4	10,7	551,7	314,3	22,3	102,4	112,6	0,0
	II	85,0	13,5	533,9	307,7	26,3	89,3	110,5	0,0
	III	79,6	12,7	541,9	307,7	23,7	99,9	110,6	0,0
	IV	90,4	14,4	499,8	302,4	19,6	81,1	96,7	0,0
2011	I	88,0	14,0	532,7	305,0	22,8	105,9	99,0	0,0

	II	110,6	17,6	520,9	298,6	23,3	147,6	51,4	0,0
	III	152,0	24,2	519,8	287,5	20,4	112,5	99,4	0,0
	IV	144,9	23,1	499,7	286,6	20,5	88,7	103,8	0,0
2012	I	171,3	27,3	516,6	295,6	19,7	92,0	109,4	0,0
	II	192,9	30,7	505,3	305,7	19,8	82,0	97,8	0,0
	III	190,9	30,4	512,6	312,7	19,1	91,6	89,2	0,0
	IV	183,4	29,2	504,2	304,3	20,0	89,1	90,9	0,0
2013	I	183,3	29,2	531,0	272,8	19,4	132,7	100,9	5,1
	II	194,6	31,0	518,0	277,7	21,2	118,1	95,1	6,0
	III	202,4	32,2	542,4	281,2	20,6	118,0	114,1	8,6
	IV	193,8	30,9	536,5	274,1	19,8	119,3	114,9	8,3
2014	I	207,0	32,9	503,0	264,4	18,3	97,6	114,9	7,8
	II	232,7	37,0	554,1	275,0	19,0	117,8	123,8	18,4
	III	233,8	37,2	531,5	267,0	18,6	116,3	115,2	14,3
	IV	246,4	39,2	531,1	271,5	19,8	133,0	104,2	2,6
2015	I	231,9	36,9	538,7	272,1	20,4	129,6	115,0	1,6
	II	218,5	34,8	547,0	275,2	17,1	130,6	108,2	15,9
	III	235,7	37,5	536,2	266,9	17,2	126,0	94,1	32,1
	IV	228,0	36,3	530,0	263,1	20,8	112,2	114,4	19,5

Fuente: elaboración propia en base a datos del MEyM y Montanat (2015).

Anexo estadístico

Renta hidrocarburífera por tipo de actor social de apropiación. Años 2010-2015

En millones de dólares

Año	Trim	Total	Extractivas		Apropiada por otros actores								
			Direc-ta	c/Pr-o-moc-ió-n	Total	Estado					Sobre-va-lua-ción de la mone	Refi-na-dora-s	Cons-u-mido-res
						Tot-al	Total (sin desco-ntar prom	Tra-n-sfe-renc-ias del	Der-e-cho-s de exp	Regalías Naci-ón			

							oción	Esta	or-			da		
)	do	taci					
									ón					
2010	I	3.703	1.298	1.298	2.404	1.243	1.243	0	734	9,7	424	76	1.153	8,1
	II	3.691	1.643	1.926	2.049	783	1.067	284	597	10,6	422	37	929	53,2
	III	3.614	1.726	1.726	1.888	992	992	0	554	12,6	425	0	897	0
	IV	3.822	1.496	1.924	2.326	870	1.298	428	839	12,6	446	0	1.028	0
2011	I	4.209	1.013	1.133	3.196	1.215	1.336	120	869	12,1	455	0	1.308	552,7
	II	4.078	709	709	3.369	1.312	1.312	0	848	13,8	406	45	1.377	679,7
	III	3.945	519	519	3.426	1.594	1.594	0	1.101	14,7	476	2	1.456	376,9
	IV	4.265	616	616	3.649	1.978	1.978	0	1.437	14,9	527	0	1.469	201,5
2012	I	4.416	781	781	3.635	1.784	1.784	0	1.170	17,1	537	60	1.621	231,0
	II	3.867	712	712	3.155	1.881	1.881	0	1.227	17,4	522	115	1.274	0
	III	3.867	751	751	3.116	1.563	1.563	0	1.052	15,7	495	0	1.553	0
	IV	3.619	372	372	3.247	1.702	1.702	0	1.186	17,8	495	4	1.528	17,2
2013	I	3.714	1.131	1.608	2.583	515	992	477	508	19,7	464	0	1.505	86,7
	II	3.769	1.510	2.392	2.259	251	1.134	883	524	16,8	487	106	1.125	0
	III	4.438	1.960	1.960	2.478	0	910	1.109	413	16,9	474	6	1.568	0

	IV	4.01 1	1.47 5	2.06 9	2.536	428	1.022	595	478	19,3	525	0	1.51 4	0
	I	3.97 5	1.47 7	2.15 9	2.498	463	1.146	682	532	18,4	485	111	1.29 7	55,0
201	II	4.12 8	1.94 8	1.94 8	2.180	0	1.069	1.07 6	452	18,5	497	102	1.11 1	0
4	III	3.94 0	2.39 3	2.39 3	1.547	0	792	1.00 2	244	20,7	514	13	755	0
	IV	2.78 7	2.13 5	2.13 5	652	0	652	666	78	19,1	555	0	0	0
	I	1.44 3	866	866	577	0	577	884	0	18,8	503	56	0	0
201	II	1.91 8	1.36 1	1.36 1	557	0	557	605	0	19,9	497	40	0	0
5	III	1.36 2	845	845	517	0	517	613	0	19,5	478	20	0	0
	IV	1.16 0	644	1.01 6	517	144	517	372	0	20,3	486	11	0	0

Fuente: elaboración propia en base a datos de MEyM, BCRA, INDEC, EIA y BP.

Regalías por jurisdicción y tipo de hidrocarburo. Años 2010-2015

En millones de dólares

Año	Trim.	Regalías			Hidrocarburo			
		Total	Nación	Provincias	Gas	Petróleo crudo	Condensado	GLP
2010	I	434,2	9,7	424,5	99,5	304,3	24,4	6,0
	II	432,5	10,6	421,9	86,5	313,3	26,0	6,6
	III	437,9	12,6	425,3	79,1	324,6	27,8	6,3
	IV	458,7	12,6	446,1	99,5	322,7	29,1	7,4
2011	I	466,6	12,1	454,6	96,6	334,7	27,8	7,5
	II	419,5	13,8	405,8	87,4	294,9	29,1	8,2
	III	491,1	14,7	476,4	81,3	368,8	33,1	7,9
	IV	542,0	14,9	527,1	99,6	401,8	30,1	10,5
2012	I	553,9	17,1	536,9	97,3	414,7	34,7	7,2
	II	539,2	17,4	521,9	84,9	411,5	36,8	6,1
	III	510,7	15,7	495,0	70,9	401,0	36,5	2,4
	IV	512,7	17,8	494,9	97,8	376,4	34,0	4,5
2013	I	484,0	19,7	464,3	95,3	346,8	31,3	10,5
	II	504,0	16,8	487,2	79,6	385,7	33,5	5,1
	III	491,3	16,9	474,4	64,8	386,5	38,1	1,9
	IV	544,5	19,3	525,2	98,1	405,1	37,5	3,8
2014	I	503,6	18,4	485,2	98,4	372,3	29,0	3,9
	II	515,5	18,5	497,0	87,3	397,6	27,7	2,9
	III	534,9	20,7	514,2	91,3	411,0	31,5	1,1
	IV	574,5	19,1	555,4	106,8	431,2	32,3	4,1
2015	I	521,4	18,8	502,6	109,0	379,8	28,5	4,2
	II	517,0	19,9	497,1	99,4	387,6	26,8	3,2
	III	497,2	19,5	477,7	83,8	383,7	28,6	1,2
	IV	506,1	20,3	485,8	115,9	363,0	26,4	0,9

Fuente: elaboración propia en base a datos de MEyM, BCRA, INDEC, EIA y BP.

Derechos de exportación, exportaciones y precio internacional del crudo. Años 2010-2015

Año	Trim.	Precio internacional (USD/BBL)	Derechos de exportación (en MMUSD)	Exportaciones (en MMUSD)	% apropiado de las exportaciones
2010	I	78,8	733,7	1.761	41,7
	II	77,9	597,2	1.512	39,5
	III	76,2	553,8	1.385	40,0
	IV	85,3	839,1	1.821	46,1
2011	I	94,2	868,9	1.710	50,8
	II	102,9	847,5	1.329	63,8
	III	89,9	1.100,7	1.620,0	67,9
	IV	94,2	1.436,5	1.945	73,9
2012	I	103,1	1.169,9	1.760	66,5
	II	93,6	1.226,5	1.773	69,2
	III	92,3	1.052,4	1.601	65,7
	IV	88,4	1.185,6	1.716	69,1
2013	I	94,5	507,8	1.354	37,5
	II	94,3	524,2	1.694	30,9
	III	105,9	412,6	1.244	33,2
	IV	97,5	477,6	1.293	36,9
2014	I	98,8	531,7	1.609,0	33,0
	II	103,1	451,9	1.353,0	33,4
	III	97,3	244,5	1.000	24,4
	IV	73,2	77,8	904	8,6
2015	I	48,7	0	694	0
	II	58,0	0	569	0
	III	46,5	0	355	0
	IV	42,2	0	401	0

Fuente: elaboración propia en base a datos de MEyM, BCRA, INDEC, EIA y BP.

Renta por sobrevaluación de la moneda y tipos de cambio intervinientes. Años 2010-2015

Año	Trim.	Renta apropiada por sobrevaluación de la moneda (en MMUSD)	Porcentaje de sobre/subvaluación	Tipo de Cambio de Paridad (\$/USD)	Tipo de Cambio Comercial (\$/USD)
2010	I	75,6	4,5	4,01	3,84
	II	36,8	2,5	4,00	3,90
	III	0	-2,1	3,86	3,94
	IV	0	-4,5	3,79	3,97
2011	I	0	-2,8	3,90	4,01
	II	45,2	3,5	4,23	4,08
	III	1,9	0,1	4,17	4,17
	IV	0	-2,2	4,17	4,26
2012	I	59,8	3,5	4,49	4,34
	II	115,2	6,9	4,76	4,45
	III	0,0	-1,2	4,55	4,61
	IV	3,7	0,2	4,81	4,80
2013	I	0	-0,8	4,98	5,01
	II	105,8	6,7	5,59	5,24
	III	6,3	0,5	5,61	5,59
	IV	0	-1,1	5,99	6,06
2014	I	110,6	7,4	8,19	7,63
	II	101,7	8,1	8,71	8,06
	III	12,6	1,3	8,41	8,30
	IV	0	-0,9	8,43	8,51
2015	I	55,5	8,7	9,44	8,69
	II	39,6	7,5	9,62	8,95
	III	19,9	5,9	9,80	9,25
	IV	10,6	2,7	10,46	10,18

Fuente: elaboración propia en base a datos de MEyM, BCRA, INDEC, EIA y BP.

Renta a refinadoras y precios intervinientes. Años 2010-2015

Año	Trim.	Renta apropiada por refinadoras (en MMUSD)	Precio del mix de crudos (USD/BBL)	Precio internacional (USD/BBL)	Margen bruto unitario (USD/BBL)	Renta unitaria (USD/BBL)
2010	I	1.152,6	51,5	78,8	10,7	27,1
	II	928,9	52,4	77,9	13,5	24,4
	III	896,8	54,7	76,2	12,7	21,5
	IV	1.027,9	58,8	85,3	14,4	26,5
2011	I	1.308,1	58,3	94,2	14,0	31,5
	II	1.377,1	59,5	102,9	17,6	24,3
	III	1.455,6	64,7	89,9	24,2	17,7
	IV	1.469,1	70,8	94,2	23,1	14,8
2012	I	1.620,5	74,4	103,1	27,3	25,4
	II	1.273,8	74,3	93,6	30,7	14,3
	III	1.552,7	74,1	92,3	30,4	18,2
	IV	1.527,8	73,2	88,4	29,2	15,2
2013	I	1.504,6	70,5	94,5	29,2	19,8
	II	1.124,7	74,5	94,3	31,0	17,2
	III	1.567,8	73,6	105,9	32,2	32,4
	IV	1.513,8	75,5	97,5	30,9	22,0
2014	I	1.297,3	71,8	98,8	32,9	23,3
	II	1.110,7	77,4	103,1	37,0	25,7
	III	754,7	76,3	97,3	37,2	21,0
	IV	0	74,9	73,2	39,2	0
2015	I	0	66,9	48,7	36,9	0
	II	0	67,9	58,0	34,8	0
	III	0	68,6	46,5	37,5	0
	IV	0	61,8	42,2	36,3	0

Fuente: elaboración propia en base a datos de MEyM, BCRA, INDEC, EIA y BP.

Renta a consumidores y precios intervinientes. Años 2010-2015

Año	Trim.	Renta apropiada por consumidores (en MMUSD)	Precio local de los combustibles (USD/BBL)	Precio internacional de los combustibles (USD/BBL)
2010	I	8,1	0,79	1,19
	II	53,2	0,85	1,28
	III	0	0,84	1,28
	IV	0	0,88	1,33
2011	I	552,7	0,88	1,24
	II	679,7	0,96	1,30
	III	376,9	1,09	1,48
	IV	201,5	1,10	1,48
2012	I	231,0	1,17	1,38
	II	0	1,23	1,43
	III	0	1,21	1,41
	IV	17,2	1,17	1,37
2013	I	86,7	1,16	1,34
	II	0	1,21	1,38
	III	0	1,21	1,38
	IV	0	1,18	1,34
2014	I	55,0	1,14	1,25
	II	0	1,24	1,32
	III	0	1,25	1,33
	IV	0	1,28	1,36
2015	I	0	1,20	1,22
	II	0	1,17	1,15
	III	0	1,20	1,18
	IV	0	1,15	1,13

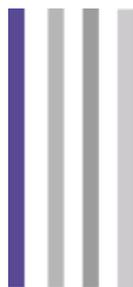
Fuente: elaboración propia en base a datos de MEyM, BCRA, INDEC, EIA y BP.

Renta apropiada por extractivas y principales firmas. Años 2010-2015

En millones de dólares

Año	Trim.	Incentivos	Total	YPF	PAE	Petrobras	Resto
2010	I	0	1.298,4	559,4	244,3	86,2	408,5
	II	283,6	1.642,8	707,4	309,1	105,7	520,5
	III	0	1.725,6	738,7	322,6	113,2	551,2
	IV	427,7	1.496,0	625,9	286,3	104,8	479,1
2011	I	120,4	1.012,9	439,9	191,8	66,6	314,6
	II	0	708,9	271,0	154,2	52,9	230,8
	III	0	519,3	215,8	102,3	35,6	165,6
	IV	0	615,9	261,4	118,4	42,2	193,9
2012	I	0	781,2	326,6	149,8	54,1	250,7
	II	0	712,1	300,1	127,1	49,3	235,5
	III	0	751,3	314,5	132,8	50,5	253,5
	IV	0	371,7	153,6	67,0	25,0	126,1
2013	I	477	1.130,6	478,2	198,6	77,1	376,7
	II	882,5	1.510,0	641,2	269,8	101,3	497,7
	III	0	1.959,8	843,9	351,2	125,2	639,5
	IV	594,5	1.474,7	648,7	264,2	88,1	473,7
2014	I	682,4	1.476,8	660,3	264,9	81,0	470,5
	II	0	1.948,3	885,9	363,2	80,1	619,1
	III	0	2.392,8	1.107,7	449,2	97,7	738,3
	IV	0	2.134,8	998,7	403,7	83,0	649,4
2015	I	0	865,9	401,9	167,1	33,0	263,9
	II	0	1.360,9	633,4	264,0	36,0	427,5
	III	0	844,9	394,0	166,5	23,3	261,2
	IV	372,4	643,6	303,0	126,9	16,5	197,1

Fuente: elaboración propia en base a datos de MEyM, BCRA, INDEC, EIA y BP.



Los impuestos a la riqueza en Argentina en una perspectiva comparada

Por Alejandro López Accotto^a, Carlos R. Martínez^b, Martín Mangas^c y Ricardo Paparas^d

RESUMEN: Las imposiciones públicas sobre la riqueza constituyen una potente herramienta para mejorar la distribución del ingreso mediante el sistema tributario. Asimismo, tal tipo de impuestos produce una notable contribución a la eficiencia económica y permite reforzar, en paralelo, el control sobre el pago de los impuestos a la renta. Pese a todo ello, en Argentina, este tipo de tributo ha visto disminuir su participación relativa en el conjunto de la recaudación tanto a nivel de los impuestos nacionales -donde se destaca, entre los impuestos patrimoniales, el que se aplica a los Bienes Personales, como una suerte de tributo global a la riqueza-, como de los subnacionales -entre los que se hallan los impuestos que gravan algunas de las formas específicas de riqueza más difundidas, tales como los inmuebles y los automotores-. A partir del estudio de este fenómeno de disminución de la relevancia de los impuestos a la riqueza en el sistema tributario argentino, el presente artículo busca aportar al debate en términos de coordinación fiscal federal y nivel óptimo de participación en la recaudación total, analizando la evolución histórica de cada tributo en las últimas dos décadas en una perspectiva comparada y contrastando con las experiencias internacionales.

ABSTRACT: The public impositions on wealth are a powerful tool for improving the distribution of income through the tax system. Likewise, this type of taxes produces a notable contribution to economic efficiency and allows to reinforce, in parallel, control over the payment of income taxes. In spite of all this, in Argentina, this type of tax has seen its relative share decrease in the collection as a whole at the level of national taxes -where it stands out, among the patrimonial taxes, that which applies to Personal Assets, as a kind of global tribute to wealth-, as well as subnationals -among which are the taxes that are levied on some of the most widespread specific forms of wealth, such as real estate and cars-. From the study of this phenomenon of diminishing the relevance of wealth taxes in the Argentine tax system, this article seeks to contribute to the debate in terms of federal fiscal coordination and optimal level of participation in the total collection, analyzing the historical evolution of each tribute in the last two decades in a comparative perspective and contrasting with international experiences.

Palabras clave: Federalismo Fiscal, Impuestos Patrimoniales, Progresividad Tributaria

Keywords: Fiscal Federalism, Property Taxes, Tax Progressivity

Códigos JEL: H22, H71, H77

JEL Codes: H22, H71, H77

Fechas de recepción: 20/03/2018 | **Fechas de aceptación:** 16/05/2018

^aAlejandro López Accotto. *Economía y Finanzas del Sector Público. Instituto del Conurbano. Universidad Nacional de General Sarmiento* (<mailto:malopez@ungs.edu.ar>). ^bCarlos R. Martínez. *Economía y Finanzas del Sector Público. Instituto del Conurbano. Universidad Nacional de General Sarmiento* (<mailto:mcmartinez@ungs.edu.ar>). ^cMartín Mangas. *Economía y Finanzas del Sector Público. Instituto del Conurbano. Universidad Nacional de General Sarmiento* (<mailto:mmangas@ungs.edu.ar>). ^dRicardo Paparas. *Economía y Finanzas del Sector Público. Instituto del Conurbano. Universidad Nacional de General Sarmiento* (<mailto:rpaparas@ungs.edu.ar>).

Introducción

Los sistemas tributarios tienen por objetivo principal proveer a los Estados de los recursos necesarios para poder financiar las distintas funciones que, acorde al pacto social que sustenta cada experiencia histórica, se han determinado políticamente como campo de la acción pública en materia de provisión de bienes y servicios a la población.

Sin perjuicio de ello y sumado a ese importante objetivo, la recaudación de impuestos cumple la función de afectar la distribución del ingreso¹, a través de la denominada redistribución o distribución secundaria. Cabe aclarar que la distribución primaria sucede como efecto del funcionamiento de las fuerzas de mercado, cuyo accionar no es independiente de la acción estatal, en cuanto la misma tiene por objeto cristalizar un determinado modo de producción.

En tal sentido, varios autores (López Accotto, Martínez, Mangas y Paparás: 2016) han señalado la importancia de los efectos, tanto del sistema tributario, como del gasto público sobre la distribución del ingreso en nuestro país.

Considerando como indicador de desigualdad el índice de Gini, para el sistema tributario argentino en particular se destaca el hecho de que se ha pasado de un efecto “levemente regresivo” -la recaudación de impuestos produce un efecto más desigual en la distribución del ingreso que previo a la detracción estatal- en 1997, a uno “ligeramente progresivo” - el ingreso disponible se distribuye en forma más igualitaria que el ingreso previo al pago de impuestos- en 2010 (Santiere, Gómez Sabaini y Rossignolo: 2000 y Gaggero y Rossignolo: 2011).

Pese a esta leve mejoría registrada en la primera década del nuevo siglo, seguimos estando en presencia de un sistema tributario en donde el 10% más pobre de la población participa en mayor medida del pago de impuestos que del reparto del ingreso y en el que se desaprovecha el importante potencial de imprimir una mayor progresividad al sistema.

¹ Esta función la cumple junto con el gasto público, integrando ambas la llamada política fiscal.

Tales características del sistema tributario argentino se deben a una serie de problemas que presenta su configuración histórica, en buena medida compartido con el grueso de las naciones de la región (Afonso y Junqueira: 2007; Santos Ruesga y Carbajo Vasco: 2007 y Otero e Iñiguez: 2016), a saber:

- Alta participación en la recaudación total de los impuestos a los consumos y las transacciones, en especial el impuesto al valor agregado e ingresos brutos, que disminuyen, en una excesiva proporción, el ingreso disponible de los sectores populares.
- Primacía de los impuestos a las rentas de las personas jurídicas (empresas) por sobre los de las físicas, lo que en estructuras de mercado monopólicas y oligopólicas, como las latinoamericanas, implica un elevado grado de traslación de la carga del tributo al precio de los productos, que termina así siendo soportada, en gran medida, por los consumidores de los bienes y servicios.
- Excesiva importancia de los ingresos salariales, entre las fuentes de ingresos gravadas correspondientes a personas físicas, por la existencia de excepciones (o menores alícuotas) correspondientes a las rentas financieras (ganancias de capital por operaciones financieras, intereses, dividendos y otras formas de rentas de la propiedad) que en la práctica favorecen a los sectores de mayores ingresos de la sociedad.
- Existencia de un elevado gasto tributario, explicado por numerosas excepciones, en especial de carácter regresivo, tales como las aplicadas a diversas actividades extractivas (petróleo, gas, megaminería), a determinadas categorías de trabajadores de altos ingresos (judiciales) o a la actividad exportadora (zonas francas de exportación, maquila, entre otras).
- Baja importancia, dentro de la recaudación total, del producido por los impuestos patrimoniales, esto es, los tributos que gravan distintas formas de riqueza acumulada, tanto por parte de las personas físicas como así también por las empresas.

Este último punto es el objeto del presente trabajo, en tanto se trata de un conjunto de impuestos, que al gravar la tenencia de la riqueza constituyen una potente herramienta en poder de los gobiernos². Además, poseen un particular potencial en materia redistributiva, ya que al gravar el stock de riqueza reduce el flujo neto que de la misma se genera y que

² Cuya justificación responde tanto al principio del beneficio como al de la capacidad contributiva, tal como se demuestra en el capítulo 24 (Musgrave y Musgrave: 1992).

ocasiona una distribución del ingreso cada vez más regresiva, proceso que se identifica con la existencia de una tasa de rendimiento del capital superior a la tasa de crecimiento de la economía (Piketty: 2014).

A su vez, la progresividad de este tipo de tributo directo se encuentra garantizada desde la misma definición de su hecho imponible (Jarach: 1983), esto es, por la noción de que se trata de una clase de impuesto que solamente deben pagar quienes detentan la propiedad de determinado nivel (o de determinada forma) de riqueza material. Es decir, que quienes tienen -inmuebles, automotores o más de un determinado piso de patrimonio, cualquier sea su conformación- deben pagar y quienes no tienen no³.

Adicionalmente, si la política tributaria determina para estos impuestos una estructura de alícuotas crecientes en relación con la base imponible (que a más alto nivel de riqueza el porcentaje a pagar resulte más elevado) más grande será aun su efecto sobre la distribución del ingreso, en la línea de una mayor progresividad.

Al respecto, la presente investigación explora la evolución en las últimas décadas de estos impuestos en Argentina, en una perspectiva comparada y analiza en profundidad, la situación de cada uno de los principales tributos de esta clase. Para tal fin, se presenta la evolución de la recaudación consolidada de impuestos a la riqueza (tributos patrimoniales), tanto de personas físicas como de personas jurídicas, correspondiente a nuestro país para el período comprendido entre los años 1993 y 2016.

En cuanto a la estructura del trabajo, en primer lugar se elabora una descripción de los criterios que han sido utilizados para definir el universo de los tributos al patrimonio (y que difieren de los que emanan de la sesgada visión de los Organismos Internacionales de Crédito, en especial el Fondo Monetario Internacional), así como un detalle de los distintos impuestos que para tal grupo se han considerado.

En segundo término, se considera, para el período bajo estudio, la relación entre la recaudación total de este tipo de impuestos en Argentina y el monto total recaudado por

³ Existen algunas situaciones en que, si bien el impuesto recae en el propietario del bien, éste logra trasladarlo a un tercero por las especiales condiciones del mercado. Tal es el caso en el mercado de alquileres y el impuesto inmobiliario, donde el locador puede transferir su pago al locatario.

el conjunto de la tributación vigente en nuestro país, así como la proporción del producto bruto interno que representa la recaudación de los tributos a la riqueza, para cada ejercicio anual.

Como tercer punto, se muestra la recaudación de los tributos a la riqueza aplicados en nuestro país en una perspectiva comparada con lo acaecido en el resto de la región y en los distintos países centrales para los que se cuenta con datos análogos, de modo tal de dar cuenta de los espacios fiscales que han existido en los últimos años y que se presentan en la actualidad para la ampliación de este tipo de impuesto muy progresivo.

Finalmente, se analiza la composición de dicha recaudación de tributos a la riqueza, para Argentina, por niveles de gobierno y desglosada, impuesto por impuesto, de modo tal de brindar algunas pistas iniciales en relación a sobre qué tributos se amerita realizar un análisis más profundo.

1. Consideraciones metodológicas

Según la clasificación de los impuestos aplicada por el FMI⁴ y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, los principales impuestos al patrimonio que existían en 2016 en Argentina eran: el impuesto a los Bienes Personales y el impuesto a los Créditos y Débitos en cuentas bancarias (nacionales), el impuesto Inmobiliario (rural y urbano) y el impuesto a los Sellos (provinciales), y el impuesto Inmobiliario (básicamente urbano) correspondiente a los gobierno locales de las provincias donde dicho tributo se ha descentralizado (municipales).

Es claro que, en lo que corresponde a la inclusión en el universo de tributos a la riqueza del impuesto a los Bienes Personales (patrimonio de determinado nivel, y cualquier tipo, de las personas físicas) y al impuesto Inmobiliario (forma muy habitual de acumulación patrimonial de personas y empresas) no hay mayores observaciones ni salvedades que realizar.

⁴ Ver (Shome: 1995) para indagar el detalle del marco teórico desarrollado para el FMI en materia impositiva.

Respecto a la incorporación, dentro del colectivo de las imposiciones al patrimonio, del impuesto nacional a los Créditos y Débitos en cuentas bancarias (habitualmente denominado impuesto al cheque) y al tributo provincial a los Sellos, caben realizarse ciertas consideraciones.

En el caso del primero, dado que grava los movimientos financieros (esto es, los flujos) y no los saldos (que representan el stock de riqueza) se trata más de un impuesto a las transacciones, y por ende con capacidad para trasladarse a precios si integra la función de costos, y en definitiva, en la medida que las transacciones financieras gravadas representen pagos, a los consumos. Aquí, se considera a este tributo como equivalente a los impuestos a los consumos. Se aclara que tal consideración ha sido tenida en cuenta por el Ministerio de Hacienda en un reciente cambio metodológico.

Similares consideraciones caben al impuesto provincial a los Sellos, que no grava la posesión de inmuebles o automotores, sino su adquisición (así como los consumos con tarjetas de crédito y otras transacciones comerciales y financieras)⁵ y, por lo tanto, opera como un impuesto a las transacciones y al consumo.

Si bien ambos constituyen para el fisco un mecanismo de información sobre el movimiento, cambio de titularidad o transacciones patrimoniales, en ambos casos se ha optado por su exclusión del universo de los impuestos patrimoniales, al no gravar directamente la riqueza.

En contrapartida, es necesario analizar los casos del impuesto nacional a la Ganancia Mínima Presunta, del impuesto bonaerense y entrerriano a la Transmisión Gratuita de Bienes y del tributo a los Automotores (patentes), de nivel provincial y municipal (en las provincias donde dicha potestad tributaria se ha descentralizado).

En cuanto al impuesto nacional a la Ganancia Mínima Presunta, cabe aclarar que surgió a fines de los años noventa, y que ha operado como un sucedáneo del Impuesto a los

⁵ Por ejemplo, en la provincia de Buenos Aires, en 2011, un 38% del producido por el impuesto a los sellos correspondió a la aplicación de dicho gravamen a la compra-venta de viviendas, 3% a contratos de alquiler, 12% a la compra-venta de automotores, 10% a los resúmenes de tarjetas de crédito, 8% a otras actividades financieras y bancarias y el 29% restante a otras operaciones (Velasco y Tobes: 2011).

Activos. En 2016, recibió dos grandes reformas: la ley de Blanqueo (que lo deroga a partir del 1º de enero de 2019), y la ley Pyme (que excluyó a todas las empresas categorizadas como tal de dicho tributo). Ambas normas habían dejado al gravamen en terapia intensiva.

Con la instrucción N° 2/2017 de la AFIP (donde el fisco establece que en los casos en que se pruebe la existencia de pérdidas en los balances contables de un período determinado y que a su vez se registren quebrantos en la declaración jurada del Impuesto a las Ganancias del período fiscal en cuestión, se considerará que no existe renta presunta), el organismo recaudador acaba de firmar el acta de defunción del impuesto. Cabe recordar que el mismo, dada la desgravación de la acumulación patrimonial de las empresas en general, buscaba, al menos, gravar una parte particular de la misma. Así, en relación a la existencia de un determinado patrimonio por parte de una persona jurídica, se suponía un piso de ingresos generado por el mantenimiento de esos activos, sobre el que se aplicaba el impuesto. En tanto se trataba de un tributo cuyo pago operaba a cuenta del impuesto a las ganancias, los organismos internacionales lo han considerado un tributo a los ingresos de las empresas y no a su patrimonio. Sin embargo, dado que la recaudación neta (aquella que no se imputa como pago a cuenta del impuesto a las ganancias) del impuesto no surge de la tributación sobre una ganancia (cuya existencia no se puede asegurar) sino sobre un determinado nivel de riqueza, sumado al hecho de que se trata del único impuesto que gravaba el patrimonio (en cualquier de sus formas, esto es, no limitando su alcance a ciertas formas de riqueza, como los inmuebles y los automotores) de las personas jurídicas en nuestro país, se considera adecuado incluir su recaudación en el producido por los impuestos patrimoniales.

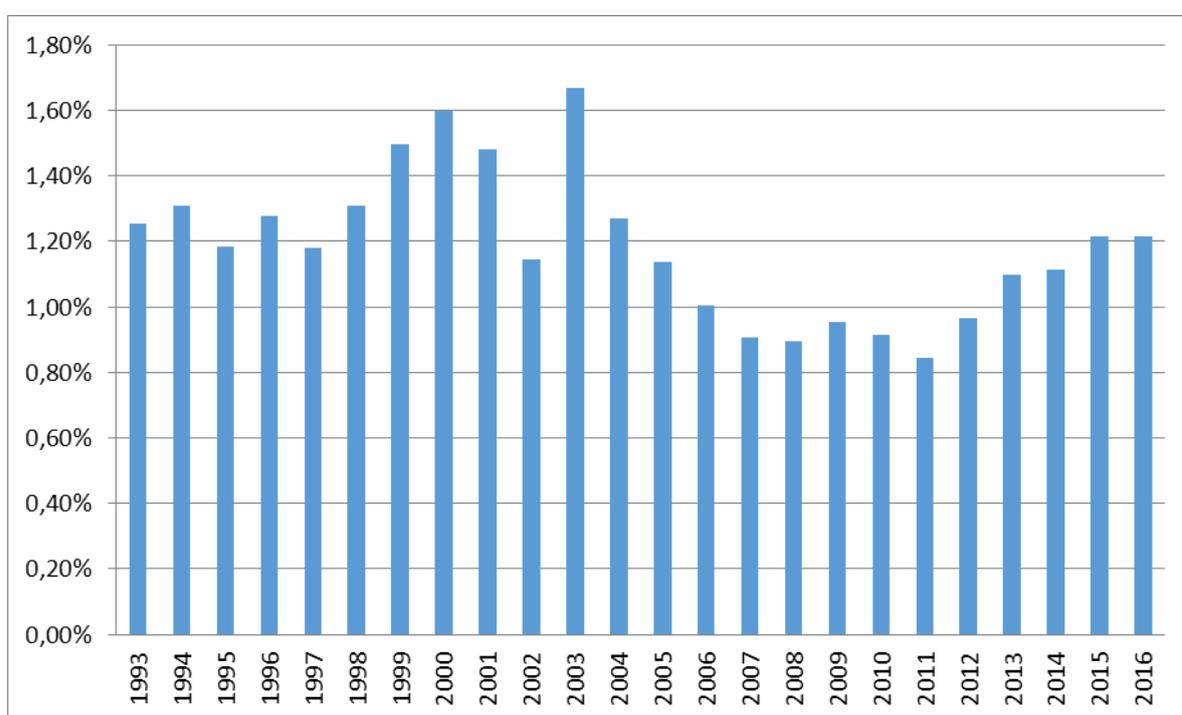
A su vez, en relación a las patentes de automotores, los organismos internacionales las consideran impuestos a las transacciones y al consumo. Sin embargo, por tratarse de una de las formas más difundidas de acumulación patrimonial y por ser tributos a la posesión (y no a la transacción que implica su adquisición) son tributos patrimoniales.

Finalmente, los impuestos a la herencia (transmisión gratuita de bienes, vigentes en las provincias de Buenos Aires y Entre Ríos) para la OCDE y el FMI son patrimoniales, aunque en Argentina no se incluye su recaudación entre los mismos, lo que en trabajo sí se hace.

2. La recaudación de los impuestos a la riqueza en Argentina entre 1993 y 2016

A continuación se presenta la evolución en el período 1993-2016 de la recaudación consolidada (es decir de los tres niveles de gobierno) de los impuestos patrimoniales en Argentina, lo que incluye los impuestos nacionales a los Bienes Personales y a la Ganancia Mínima Presunta, el impuesto provincial a la Transmisión Gratuita de Bienes y los impuestos, provinciales y municipales, Inmobiliario (rural y urbano) y a los Automotores⁶. Los valores se expresan en relación al Producto Bruto Interno, a precios de mercado.

Gráfico N° 1: Patrimoniales como % del PBI. Argentina, 1993-2016



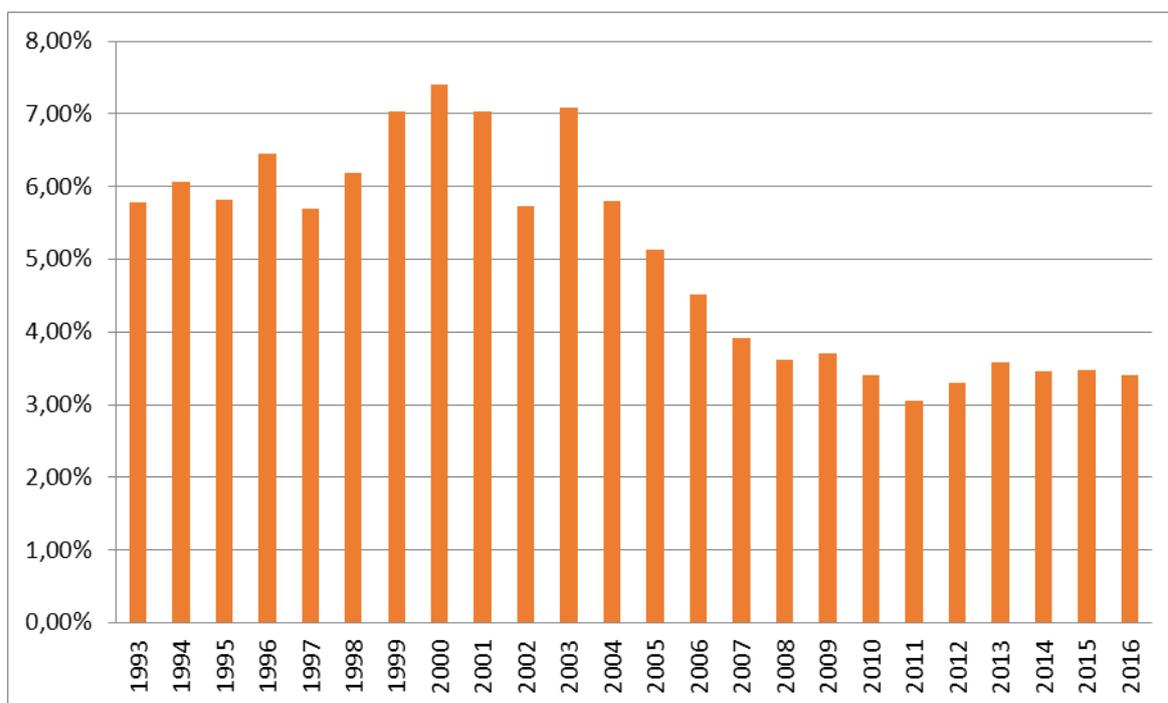
Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Hacienda.

En el Gráfico N° 1 se aprecia una fuerte caída, a partir del año 2003, en el peso en el PBI de la recaudación de impuestos patrimoniales, que es parcialmente revertida a partir de 2012, con guarismos que alcanzan en 2016 a los del bienio 2004-5. El porcentaje alcanzado en 2016 es levemente inferior al del año de partida (1993).

⁶ Por motivos de simplificación no se incluye la recaudación de otros impuestos patrimoniales de incidencia recaudatoria muy poco significativa, tales como el que se percibe sobre los premios de los juegos de azar.

Sin perjuicio de lo expresado, cabe destacar que el período 2005-2016 se caracteriza por un muy importante crecimiento de la recaudación total de impuestos, en relación al PBI, por lo que corresponde complementar el análisis precedente, presentando la participación, en la recaudación consolidada de impuestos, de los tributos al patrimonio.

Gráfico N° 2: Patrimoniales como % de la recaudación total 1993-2016



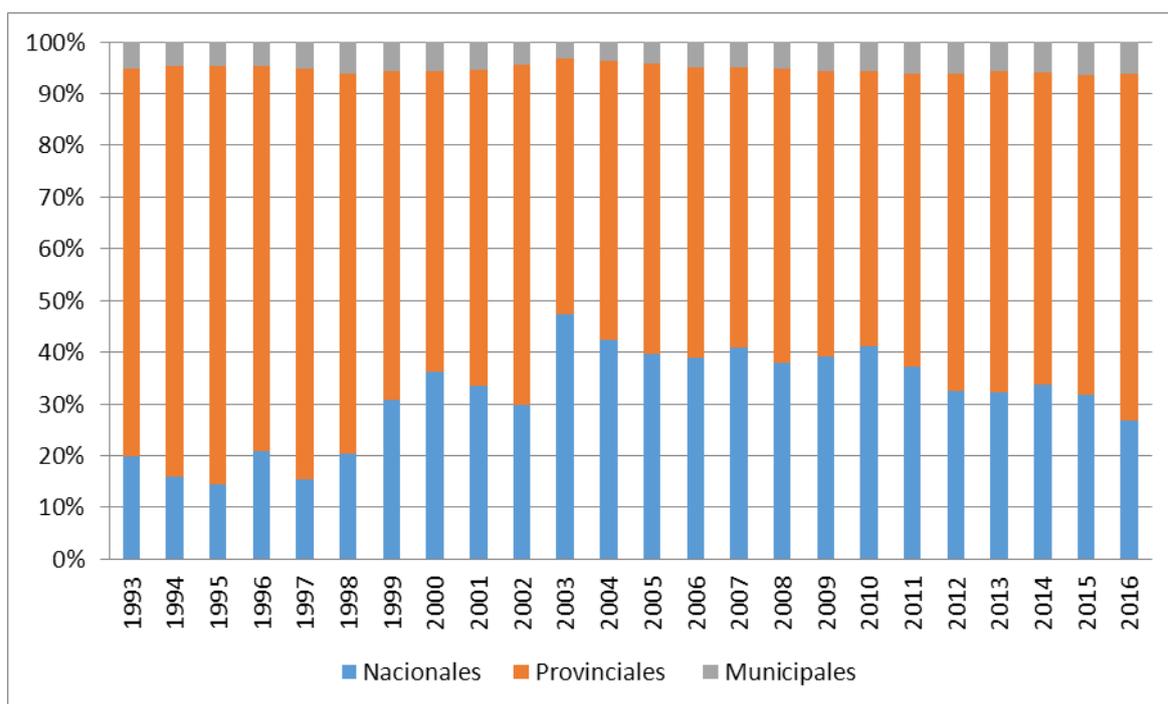
Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Hacienda.

El Gráfico N° 2 permite observar mejor el tenor de la caída registrada, por este grupo de tributos, desde 2004, y la modesto de la recuperación evidenciada a partir del año 2012. En el último lustro, de cada cien pesos que recauda el Estado argentino, poco más de tres proviene de este tipo de imposición, lo que representa la mitad de lo exhibido en el quinquenio 2001-2005.

3. La composición de la recaudación de impuestos patrimoniales

Corresponde entonces dar cuenta de la evolución de la recaudación de impuestos patrimoniales según nivel de gobierno (nación, provincias y municipios).

Gráfico N° 3: Patrimoniales: Distribución por nivel de gobierno 1993-2016

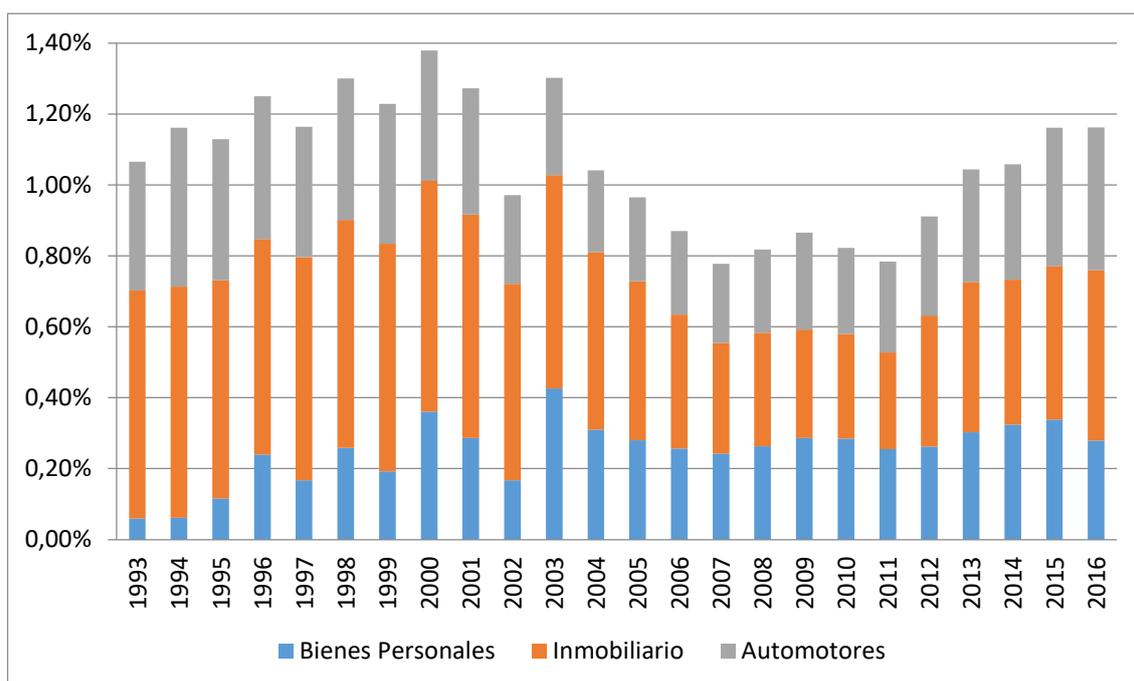


Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Hacienda.

Tal como puede observarse, a lo largo de toda la serie, el peso de los impuestos patrimoniales municipales es muy reducido (en el orden del 5%). A su vez, el peso del nivel nacional pasa de un promedio del 17% en 1993-1998, a un 36% en 1999-2003, para luego crecer un poco más y estabilizarse en torno al 40% entre 2004-2011, para en los últimos años, caer al orden del 30%-32%. Se aprecia que los impuestos patrimoniales provinciales, han pasado de representar un 78% del total en 1993-1997 a ser, en 2012-2016, el 63%. Esto es, una caída del orden de los quince puntos porcentuales.

Interesa, entonces, analizar la evolución de los principales impuestos patrimoniales. Para ello se hace foco en el impuesto nacional a los Bienes Personales, y en los impuestos (tanto de nivel provincial como municipal) a los Inmuebles y a los Automotores, expresados como proporción del PBI. Este recorte obedece a que los tres tributos representan entre el 85% y el 95%, punta a punta de la serie, de la recaudación total patrimonial argentina.

Gráfico N° 4: Patrimoniales: Principales Tributos en % del PBI 1993-2016



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Hacienda.

Se puede observar, en primer lugar, que en 2016 la recaudación de los tres impuestos tiene una proporción bastante similar. Así, del total recaudado por impuestos patrimoniales en 2016, un 23% correspondió a Bienes Personales, un 33% a Automotores y un 40% a inmobiliario, integrando el 4% restante la recaudación por Ganancia Mínima Presunta y Transmisión Gratuita de Bienes.

La recaudación del impuesto a los automotores, en porcentaje del PBI, ha sido bastante estable a lo largo del período, con valores actuales similares a los del período de la Convertibilidad y la de Bienes Personales resulta, en 2012-2016 similar a la de 2000-2005.

De allí que la caída en el peso de los impuestos a la riqueza en el total de la recaudación, en nuestro país sea explicada, casi por completo, por la pérdida de gravitación del impuesto Inmobiliario, en especial desde 2005 en adelante.

Así, resulta particularmente interesante el hecho de que, tras la valorización inmobiliaria, dada la enorme devaluación en tres momentos económicos de la historia reciente (2002, 2014 y con el cambio de gobierno entre fines de 2015 e inicios de 2016), y el carácter

dolarizado del precio de las propiedades, la participación de la recaudación de este gravamen se haya reducido casi a la mitad, pasando de representar un 0,63% del PBI entre 1993-2001 a ser, entre 2008-2016, de un 0,37%.

Un estudio al respecto (López Accotto, Martínez y Mangas: 2014) muestra que, en el período 2001-2011 el valor de la tierra rural creció por un factor, en las distintas provincias, que representa, en media simple, más del quíntuple que el aumento verificado en la recaudación de los respectivos impuestos inmobiliarios rurales⁷.

A nivel urbano se verifica un fenómeno similar, aunque de menor magnitud, con valores de mercado cuyos crecimientos duplicaron los observados en la recaudación nominal del inmobiliario urbano.

Además, ese fenómeno impacta sobre otro instrumento recaudatorio, como son las tasas municipales de Servicios Generales (también denominadas por Alumbrado, Barrido y Limpieza), ya que en las grandes ciudades del país, su recaudación está dada en base a las valuaciones fiscales (generalmente provinciales) de los inmuebles, por lo que se produce un efecto “arrastre” en términos de menor peso de las imposiciones sobre la propiedad inmueble⁸, en particular, y sobre la riqueza, en general.

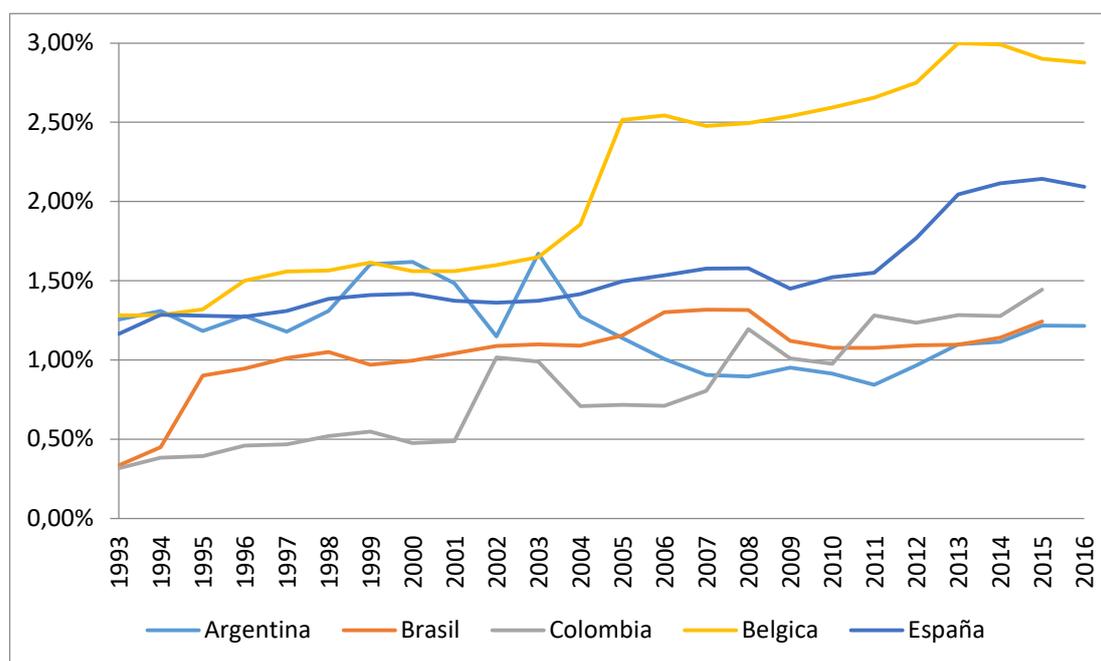
4. La comparación internacional

A continuación se presenta, para el período 1993-2016 (1993-2015 para Brasil y Colombia), una comparación entre el peso en el PBI de los impuestos patrimoniales en Argentina, respecto a lo registrado en Brasil, Colombia, Bélgica y España. La selección de los países se debe a que, Brasil y Colombia, presentan en los últimos años valores similares a los de Argentina, mientras que España y Bélgica mostraban en 1993 resultados parecidos a los de nuestro país.

⁷ El caso más exagerado es el de la provincia de Córdoba, donde el precio de los campos (en pesos) aumentó nominalmente casi un 2.500%, mientras que la recaudación del inmobiliario apenas lo hizo en un 64%. Estos datos, sumados a la demostración histórica desarrollada acerca del elevado nivel de los tipos impositivos máximos de los países desarrollados en la inmediata posguerra (Piketty: 2014), permiten cuestionar los fundamentos de quienes consideraban la posibilidad de que la imposición sobre “el campo” hubiese estado cerca de ser confiscatoria, en 2008 (Piffano: 2009).

⁸ Según surge de una muestra de los principales municipios del país (López Accotto, Macchioli, Argonz, Martínez, Adaro, Mangalo, Mangas y Martínez: 2015).

Gráfico N° 5: Patrimoniales en % del PBI. Países seleccionados 1993-2016



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Hacienda y OCDE.

El Gráfico N° 5 muestra que, en 1993 en Argentina, se recaudaba, en relación al propio producto, un valor levemente menor que el de Bélgica y algo mayor que el de España y que casi cuadruplicaba a los de Brasil y Colombia. En 2015, recaudaba, en porcentaje del respectivo PBI, algo menos que Brasil y un 16% menos que Colombia. Mientras que en 2016 obtuvo, por impuestos patrimoniales, en porcentaje del propio PBI, un 42% menos que España y un 58% menos que Bélgica.

En relación a otras naciones, el peso de lo recaudado por los impuestos a la riqueza, en Argentina, era en 2015 menos de la mitad de lo registrado en Uruguay y en 2016 cerca de un tercio de lo logrado en Francia, Canadá y Gran Bretaña, un 40% de lo recaudado por Israel y Luxemburgo. E incluso respecto a lo que obtiene (en relación a su PBI) un país que no se caracteriza por presentar una gran presión fiscal consolidada, como Estados Unidos, el valor de Argentina representa cerca de un 40%.

Dada la diversidad de impuestos que componen el universo de los tributos al patrimonio en nuestro país, corresponde profundizar a futuro en un estudio pormenorizado de estos distintos instrumentos de fiscalidad y su operación en los diferentes niveles de gobierno presentes en el esquema federal argentino.

Al respecto, interesa especialmente verificar con mayor nivel de profundidad el grado de participación de cada nivel de gobierno en la caída de la imposición inmobiliaria registrada en nuestro país en la última década.

En igual sentido, correspondería analizar en ulteriores trabajos la responsabilidad de los avatares de cada uno de los principales tributos dirigidos a gravar la riqueza en el derrotero descrito tendiente a la reducción de este tipo de imposición.

Se espera que dicho estudio en profundidad permita obtener pistas acerca de la mejor forma de recomponer la recaudación de los impuestos a la riqueza en Argentina, ya sea mejorando los instrumentos existentes o creando nuevos impuestos, de modo de volver real el remanido slogan de que “paguen más los que más tienen”.

Así, cabe adelantar que habría un espacio de intervención fiscal existente para un incremento en la recaudación de impuestos a la riqueza, en nuestro país, del orden de al menos 2 puntos porcentuales del producto, lo que implica, prácticamente, triplicar la recaudación de este grupo de tributos. Por ejemplo, según datos publicados (De Cesare: 2010), la presión fiscal del inmobiliario en Chile era un 50% mayor a la nuestra, mientras que para la media de los países desarrollados, para 2008, arrojaba un guarismo que duplicaba al de Argentina (De Cesare y Lazo Marín: 2008).

5. Perspectivas

A nivel general, una cuestión de primer orden a tener en cuenta es que, en el marco del Consenso Fiscal (Ley Nº 27.429) suscripto entre el Gobierno Nacional y 23 jurisdicciones de nivel provincial (todas excepto San Luis, aunque, posteriormente La Pampa ha renunciado el pacto), el Estado Nacional, en el punto q), ha tomado el compromiso de *“no crear nuevos impuestos nacionales sobre el patrimonio ni incrementar la alícuota del Impuesto sobre los Bienes Personales”*. Por lo que, cualquier eventual incremento a futuro requerirá el acuerdo del conjunto de los gobiernos de nivel provincial que han formado el citado pacto. Ello opera como una restricción adicional al hecho, establecido en la Constitución Nacional, de que las potestades tributarias sobre los impuestos directos

corresponden, únicamente, al nivel provincial de gobierno, a menos que se trate de impuestos nacionales extraordinarios por un tiempo determinado.

En relación a las tendencias recientes, cabe destacar, el surgimiento de la imposición sobre la Transmisión Gratuita de Bienes, en la provincia de Buenos Aires en 2011, luego adoptada por la provincia de Entre Ríos en 2013, y, en sentido opuesto, la ya decidida y legislada derogación, a partir de 2019, del impuesto a la Ganancia Mínima Presunta y la modificación, cuyos aspectos más salientes se comentan en párrafos siguientes, del impuesto nacional a los Bienes Personales.

Respecto al impuesto a la Transmisión Gratuita de Bienes (sea por herencia, sucesión o donación), resulta en un instrumento promisorio, en tanto grava el enriquecimiento que proviene de la llamada “lotería genética”, es decir que no se relaciona con ninguna participación propia en la acumulación de riqueza ni en los procesos de formación del capital, sino en ser un mero heredero (o beneficiario) de la fortunas amasadas por generaciones anteriores⁹.

Ese tributo, presenta un crecimiento importante en su recaudación. Si comparamos el año 2016 versus 2013 (donde ya operaba en ambas provincias) el incremento fue del 220%. Sin embargo, se trata de un impuesto que representaba apenas un 0,01% del PBI de 2016, debido a que se aplica solamente en dos provincias.

Como referencia de sus posibilidades recaudatorias, vale destacar que este tipo de impuesto aporta a las arcas públicas más del 0,10% del producto en Brasil, entre un 0,20% y un 0,25% en Alemania, España, Gran Bretaña, Holanda, Finlandia y Dinamarca, más de un 0,30% en Corea del Sur, un 0,55% en Francia y alcanza un 0,70% del PBI en Bélgica.

En relación al impuesto a la Ganancia Mínima Presunta, vale destacar que se trata de un impuesto que recaudó, en 2016, un 0,05% del PBI. Es decir que, a valores de 2016, el tiro

⁹ En tal sentido, se trata de un tributo que, en tanto, contribuye a: “la igualación de las condiciones de partida constituye un incentivo adicional al esfuerzo y la eficiencia, alentando la distribución meritocrática de los resultados en contraposición del efecto de la lotería genética sobre las posibilidades de progresar y realizarse” (Lódola y Velasco, 2011, pp. 27).

de gracia comentado al inicio del artículo, se trata de una transferencia de recursos desde el Estado a las empresas, del orden de los \$3.240 millones, esto es aproximadamente U\$S150 millones.

Sin embargo, el mayor perjuicio para el Estado dado por la derogación de este tributo no consiste en la pérdida de su recaudación en sí, sino en el hecho de que, desaparecido todo gravamen sobre los bienes en propiedad de las personas jurídicas, por ende, la elusión del impuesto nacional a los Bienes Personales (de las personas físicas) resulta todavía más sencilla por el atractivo de colocar en cabeza de las sociedades comerciales todas las propiedades.

A su vez, para Bienes Personales, la reciente modificación ha consistido en eliminar la exención de ese impuesto que abarcaba a los patrimonios de hasta \$305.000 (valor vigente a 2015) y establecer un mínimo no imponible de \$800.000 en 2016, \$950.000 en 2017 y \$1.050.000 en 2018, a la vez que las alícuotas se reducen. Así, a 2015, los patrimonios abonaban un 0,50% del valor (fiscal) menor a \$750.000, un 0,75% si se encontraba entre \$750.000 y \$2.000.000, 1,00% si estaba entre los \$2.000.000 y los \$5.000.000 y 1,25% si excedía ese último valor. Con la modificación legal, se fija una alícuota única, que en 2016 es de 0,75% de lo que exceda el mínimo no imponible, en 2017 un 0,50% y a partir de 2018 en un 0,25%. Esto reduce la progresividad de alícuotas que tenía el impuesto. Conviene recordar que el proyecto de ley original enviado por el Poder Ejecutivo establecía la eliminación del gravamen a partir de 2019, lo que finalmente fue descartado.

Dados los cambios establecidos en la norma y el atraso en los valores fiscales de las propiedades urbanas y rurales respecto a los valores de mercado, comentado anteriormente, la participación de la recaudación del impuesto se redujo entre 2015 y 2016 en un 17% respecto de su participación en el PBI. Lo que se profundizara, aproximadamente en al menos un 50% en 2017 y un 80% en 2018, todo lo cual, llevaría a su casi virtual desaparición recaudatoria.

Es importante considerar entonces la transferencia de ingresos que la modificación introducida implica, así como el sesgo distributivo de la misma.

Tomando como base las declaraciones de bienes personales del año 2015 (último dato detallado publicado por la AFIP), aquellos que poseen bienes por encima de los \$60 millones son apenas 1034 personas, con un patrimonio declarado de \$200 millones en promedio cada una. Ello equivalía al tipo de cambio oficial a fin de ese año, a una riqueza media del orden de los U\$S10 millones por persona.

Suponiendo, en una estimación muy conservadora, que el patrimonio de esas personas no haya crecido nominalmente (lo que con la variación de precios acumulada implicaría que se han empobrecido) desde entonces, se puede realizar el siguiente ejercicio de comparación estática.

En 2015 el impuesto determinado para estos 1034 superricos fue de \$2.580 millones, en 2016 el mismo sería de \$1.548 millones, en 2017 de \$1.032 millones y a partir de 2018 de \$516 millones. Si consideramos entonces esos años, la transferencia de ingresos acumulada hacía los más ricos de la población sería del orden de los \$4.644 millones, esto es, como media, más de \$4 millones¹⁰ para cada una de las mayores fortunas personales (registradas) en el país.

Eso equivale, al tipo de cambio de mediados de marzo de 2018, a poco menos de U\$S200.000. A valores de mercado actuales, ello es igual a que el gobierno nacional le haya regalado, solamente por la reforma en el impuesto a los bienes personales, a cada una de las 1.000 que han declarado (fiscalmente) ser las más ricas del país, una amplia vivienda familiar en cualquier barrio de clase media de la Ciudad de Buenos Aires o el Conurbano o un automóvil de muy alta gama (Mercedes Benz GLS 500, un Maserati Levante o un Porsche Boxster).

Consideraciones finales

La imposición directa sobre la riqueza es una herramienta fundamental con la que cuentan los Estados para lograr una más igualitaria distribución del ingreso, al gravar los stocks de capital (en sus distintas formas) que dan lugar a flujos muy desiguales de renta.

En tal sentido, la experiencia internacional da cuenta de la importancia que dichos instrumentos pueden llegar a desarrollar, combinando tributos nacionales y subnacionales, al patrimonio en general de los individuos y las empresas, a determinadas formas de riqueza, corporizada en la posesión de bienes registrables (inmuebles y automotores) y al enriquecimiento gratuito (herencia y otras formas de transmisión no onerosa de bienes).

En nuestro país, los impuestos nacionales de este tipo, centrados en el patrimonio general de personas físicas (Bienes Personales) y jurídicas (Ganancia Mínima Presunta) han adolecido, desde su creación hace más de dos décadas, de numerosos problemas para lograr un nivel recaudatorio adecuado y combatir la elusión fiscal.

A su vez, entre los tributos subnacionales, el impuesto a los automotores (Patentes) opera en forma razonablemente adecuada, mientras que el impuesto Inmobiliario, en un país con graves problemas en materia de concentración de la propiedad de la tierra y acceso popular al suelo y a la vivienda, ha sufrido a lo largo de las últimas décadas, pero en especial en los últimos diez años, una caída en su importancia que roza casi su desaparición, al menos en muchas de las provincias del país¹¹. Por su parte, ha resurgido, casi como único hecho positivo en los últimos años, el impuesto a la transmisión gratuita de bienes, en territorio bonaerense y entrerriano, tributo que debería ser incorporado a los sistemas impositivos de nivel provincial en el resto del país.

Así, la situación actual de la imposición a la riqueza en Argentina, va en la línea de lograr que paguen menos los que más tienen.

Por un lado, ni siquiera ante fenomenales transferencias de renta hacia los sectores más concentrados de la economía, vinculados con la exportación de productos primarios y propietarios de gran parte del suelo más fértil del país, como las registradas con las grandes devaluaciones de comienzos de 2014 y de 2016, se verifica un incremento de la

¹¹ Cabe destacar que, además de su impacto distributivo positivo, el impuesto inmobiliario cuenta con otras virtudes, tales como el hecho de que su liquidación es fácil de efectuar, su base muy difícil de ocultar y su recaudación goza de mayor estabilidad, certeza y control que la de otros tributos subnacionales (Vicchi: 1995). Sumadas a las que se detallan en (De Cesare: 2012) tal como, por ejemplo, la capacidad de regular, mediante el inmobiliario urbano, el mercado de tierra urbana, por ejemplo, desincentivando la especulación, con un mayor impuesto a los baldíos.

recaudación de los impuestos al patrimonio en general y del inmobiliario rural en particular, que capte, aunque sea muy parcialmente, tal enriquecimiento de los terratenientes¹².

Por otra parte, las reformas en el sistema impositivo recientemente implementadas a nivel nacional, han ido en la misma dirección, ya que, a la vez que se eliminan o disminuyen (dependiendo el tipo de bien) los derechos aduaneros a las exportaciones de productos primarios (en el contexto de una gran devaluación), se le da muerte lenta al impuesto a la Ganancia Mínima Presunta y se reduce a su mínima expresión el impuesto a los Bienes Personales, transfiriendo recursos a los superricos.

Finalmente, en materia de recomendaciones de política y perspectivas a futuro la situación no podría resultar más opuesta, ya que, de cara a incidir en términos de una distribución más igualitaria del ingreso resultaría fundamental que la recaudación de los impuestos a la riqueza, medida como porcentaje del PBI, se dupliquen o tripliquen, alcanzando guarismos similares a la de nuestros vecinos uruguayos o a los países de la OCDE. A la vez, dada la eliminación del impuesto a la Ganancia Mínima Presunta, la minimización del impuesto a los Bienes Personales, y las tendencias observadas en relación al impuesto Inmobiliario, las proyecciones van en la línea de presentar, de aquí a un lustro, un nivel de imposición al patrimonio que resulte, en proporción al PBI, la mitad o un tercio del generado en 2015, el que a todas luces no era algo meritorio, ya que resultaba similar al que existía hace más de veinte años. Por esa razón, el retroceso que se avizora pondrá al sistema tributario en un lugar más regresivo, generará una mayor brecha de desigualdad y conspirará contra el sueño de alcanzar una sociedad más igualitaria.

¹² Por caso, se muestra que cerca del año 2000 la presión fiscal general de la provincia de Buenos Aires (recaudación total de impuestos provinciales como porcentaje del producto bruto geográfico) y la presión fiscal sectorial del agro (ratio entre la recaudación del inmobiliario rural y el producto bruto geográfico agropecuario) eran similares (con valores cercanos al 4%), a 2014, la presión fiscal general bonaerense se había duplicado (8%) mientras que la rural había bajado a la mitad (2%) (Lódola y Batakis, 2015, pp. 137).

Bibliografía

- Afonso, J. y Junqueira, G. (2007), “Tributação, reforma e federalismo: uma visao atual da América Latina” en *Documentos y Aportes en Administración Pública y Gestión Estatal*, Año 7, Nº 9, pp. 103 - 139.
- Gaggero, J. y Rossignolo, D. (2011), “Impacto del presupuesto sobre la equidad”, *Documento de Trabajo*, Nº 40, Centro de Economía y Finanzas para el Desarrollo de la Argentina, Buenos Aires.
- Gómez Sabaini, J. y Rossignolo, D. (2009), *Análisis de la situación tributaria y propuestas de reformas impositivas destinadas a mejorar la distribución del ingreso*, Organización Internacional del Trabajo, Buenos Aires, 2009.
- De Cesare, C. y Lazo Marín, F. (2008), “Impuestos a los patrimonios en América Latina”, *Serie Macroeconomía del Desarrollo*, Nº 66, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Santiago de Chile.
- De Cesare, C. (2010), *Panorama del impuesto predial en América Latina*, Lincoln Institute of Land Policy, Cambridge, 2010.
- De Cesare, C. (2012), *Improving the Performance of the Property Tax in Latin America*, Lincoln Institute of Land Policy, Cambridge, 2012.
- Jarach, D. (1983), *Finanzas públicas y derecho tributario*, Cangallo, Buenos Aires, 1983.
- Jiménez, J. y López Azcúnaga, I. (2012), “¿Disminución de la desigualdad en América Latina?. El rol de la política fiscal” en *Working Paper*, Nº 33, DesiguALdades.net Research Network on Interdependent Inequalities in Latin America, Berlín.
- Lódola, L. y Velasco, P. (2011), “El impuesto a la Transmisión Gratuita de Bienes. Su reincorporación en la provincia como instrumento eficiente en la búsqueda de la igualdad de oportunidades”, *Cuadernos de Economía* Nº 78, Ministerio de economía de la Provincia de Buenos Aires, La Plata.
- Lódola, A. y Batakis, S. (2015), *Historia y Reformas del Impuesto Inmobiliario Rural en Buenos Aires*, Editorial UNIPE, Buenos Aires, 2015.
- López Accotto, A.; Martínez, C. y Mangas, M. (2014), *Finanzas provinciales e impuesto inmobiliario en la Argentina: Últimos treinta años: más regresividad, menos equidad*, Universidad Nacional de General Sarmiento, Los Polvorines, 2014.

López Accotto, A.; Martínez, C. y Mangas, M. (2015), “Del estado de las finanzas a las finanzas del Estado” en Aronskind, R. y otros (2015): *La Universidad interviene en los debates nacionales*. Universidad Nacional de General Sarmiento, Los Polvorines.

López Accotto, A.; Macchioli, M.; Argonz, I.; Martínez, C.; Adaro, C.; Mangalo, M.; Mangas, M. y Martínez, C. (2015), *La estructura de la recaudación municipal en la Argentina: alcances, limitaciones y desafíos*, Universidad Nacional de General Sarmiento, Los Polvorines, 2015.

López Accotto, A.; Martínez, C.; Mangas, M. y Paparás, R. (2016), *Finanzas públicas y política fiscal: conceptos e interpretaciones desde una visión argentina*, Universidad Nacional de General Sarmiento, Los Polvorines, 2016.

López Accotto, A.; Martínez, C.; Mangas, M. y Paparás, R. (Comp.) (2016), *Política fiscal, deuda y distribución del ingreso en Argentina. Una mirada heterodoxa*, Universidad Nacional de General Sarmiento, Los Polvorines, 2017.

Musgrave, R. y Musgrave, P. (1992), *Hacienda Pública. Quinta Edición*, McGraw. Hill, Madrid, 1992.

Otero, A. e Iñiguez, A. (2016), *Elementos para una reforma tributaria en la Argentina*, Universidad Nacional de Moreno, Buenos Aires, 2016.

Piffano, H. (2009), Imposición en el Sector Rural: Presión Tributaria, Valor de la Tierra y Derecho de Propiedad, en *Documento de Trabajo N° 77*, Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de La Plata, La Plata.

Piketty, T. (2014), *El capital en el siglo XXI*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires, 2014.

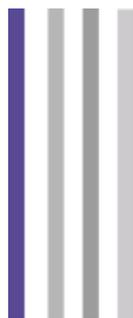
Santiere, J., Gómez Sabaini, J. y Rossignolo, D. (2000), “Incidencia de los impuestos en la distribución del ingreso en la Argentina en 1997” en *Proyecto 3958 AR-FOSIP-Banco Mundial*, Secretaria de Programación Económica y Regional, Buenos Aires.

Santos Ruesga, B. y Carbajo Vasco, D. (2007), *Retos para la reforma fiscal en América Latina*, Fundación Internacional y para Iberoamérica de Administración y Políticas Públicas, Madrid, 2007.

Shome, P. (1995), *Manual de Política Tributaria*, Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C., 1995.

Velasco, P. y Tobes, M. (2012), *Incidencia del Impuesto de Sellos en la provincia de Buenos Aires*, ponencia presentada en las 45 Jornadas Internacionales de Finanzas Públicas, Córdoba.

Vicchi J. (1994), *Manual de impuestos al patrimonio*, Centro Interamericano de Tributación y Administración Financiera, Organización de Estados Americanos, Buenos Aires, 1995 (mimeo).



Economía política de la reversión conservadora en Brasil. Del desarrollismo al neoliberalismo forzado.

Por Flavio Gaitán^a & Renato Boschi^b

RESUMEN: Este artículo se propone analizar, en base a hechos estilizados, la economía política del Brasil, centrándonos en las administraciones desarrollistas (2002-2016) y la reversión conservadora que llegó al poder de modo irregular en agosto de 2016 y que ha logrado consolidarse en el poder hasta las elecciones que se llevarán a cabo a fin de 2018. La hipótesis del artículo es que los actores predominantes (actores con poder diferencial de promover políticas o de bloquear iniciativas) conforman diferentes coaliciones de desarrollo, entendidas como acciones convergentes para impulsar políticas públicas. En ese papel, las comunidades epistémicas juegan un papel estratégico.

ABSTRACT: This article aims to analyze, based on stylized facts, the political economy of Brazil, focusing on the developmental administrations (2002-2016) and the conservative reversal that came to power irregularly in August 2016 and that has managed to consolidate in the power until the elections to be held at the end of 2018. The hypothesis of the article is that the predominant actors (actors with differential power to promote policies or block initiatives) make up different development coalitions, understood as converging actions to promote public policies.

Palabras clave: economía política, desarrollo, neoliberalismo, coaliciones, Brasil

Key words: political economy, development, neoliberalism, coalitions, Brazil

Códigos JEL: H10, D72, P16

JEL Codes: H10, D72, P16

Fecha recepción: 14/03/2018 | **Fecha de aceptación:** 18/06/2018

^a Flavio Gaitán. *Profesor adjunto de la Unila (Universidad de Integración Latinoamericana), investigador del INCT-PPED (Instituto Nacional de Ciencia y Tecnología en Políticas Públicas, Estrategias y Desarrollo). Contacto: flaviogaitan@gmail.com.*

^b Renato Boschi. *Profesor titular jubilado de la UFMG (Universidad Federal de Minas Gerais). Profesor colaborador del IESP-UERJ (Instituto de Estudios Sociales y Políticos, de la Universidad Estatal de Rio de Janeiro). Coordinador del INCT-PPED (Instituto Nacional de Ciencia y Tecnología en Políticas Públicas, Estrategias y Desarrollo). Contacto: rboschi@iesp.uerj.br*

I. Introducción

Este artículo se propone analizar, en base a hechos estilizados, la economía política del Brasil, centrándonos en las administraciones desarrollistas (2002-2016) y la reversión conservadora que llegó al poder de modo irregular en agosto de 2016 y que ha logrado consolidarse en el poder hasta las elecciones que se llevarán a cabo en octubre de 2018. Se intenta así problematizar las causas de interrupción de la experiencia desarrollista en Brasil durante los períodos de gobierno del Partido de los Trabajadores. La hipótesis del artículo es que los actores predominantes (actores con poder diferencial de promover políticas o de bloquear iniciativas) conforman diferentes coaliciones de desarrollo, entendidas como acciones convergentes para impulsar políticas públicas³. En ese papel, las comunidades epistémicas juegan un papel estratégico⁴. En el caso del Brasil, una coalición desarrollista se fue conformando de modo paulatino a partir de la llegada al gobierno del PT, sin llegar a consolidarse plenamente.

Entre 2002 y 2016 gobernó Brasil una coalición liderada por un partido de centroizquierda crítico de las políticas ortodoxas. Lula da Silva ganó las elecciones en un contexto de debilitamiento continental del neoliberalismo, con una prédica industrialista y de incorporación de los sectores populares. En un proceso gradual, sus dos gobiernos, impulsaron una dinámica de desarrollo capitalista que se centró en el impulso de la demanda agregada, la protección al empresariado nacional, la generación de espacios de concertación entre Estado y actores de la sociedad civil y la formulación e implementación de políticas públicas para los sectores históricamente postergados de los ciclos de crecimiento.

En los 14 años de gobierno de coaliciones lideradas por el PT (Partido de los Trabajadores), hubo crecimiento del producto, creación de empleo, disminución de la desigualdad y una política comercial agresiva que contribuyó al aumento de las exportaciones. El Estado, que había sido relegado a un rol secundario durante el período duro de la distopía neoliberal, fue el actor principal de la revitalización del desarrollismo. De hecho, se creó un amplio número

³ Sobre la discusión sobre elites y coaliciones, ver: Di Caprio (2012), Leftwich & Hogg (2011), Zalanga (2015), Diniz, Boschi & Gaitán (2012) y Gaitán & Boschi (2016).

⁴ Sobre el papel de las ideas y las comunidades epistémicas, ver: Erber (2011), Schmidt (2006) y Haas (1992).

de consejos públicos abiertos a la participación de la sociedad civil, los cuales fueron un elemento importante de discusión de políticas sectoriales.

En 2016, en un contexto de señales de debilitamiento de las bases del modelo desarrollista, una coalición conservadora llevó a cabo un irregular proceso de juicio político contra la presidenta Rousseff. La llegada al poder del PMDB (Partido del Movimiento Democrático Brasileño) y un amplio número de partidos aliados representó el punto del quiebre en el modelo de desarrollo. La ruptura institucional contó con el apoyo de gran parte del empresariado. La coalición que surgió de la ruptura institucional ha sido ampliamente receptiva a las demandas de cuño ortodoxo para bajar el gasto y acotar la intervención del Estado sobre la actividad privada.

El artículo está estructurado en dos secciones, además de esta introducción y la conclusión. En la primera, se presentan los principales elementos de las políticas económicas de los gobiernos de Lula da Silva y Dilma Rousseff. En la siguiente se analizan los motivos de la irregular ruptura institucional y las políticas económicas y sociales de la coalición conservadora. En las conclusiones, presentamos algunos elementos para el debate.

II. Economía Política del neodesarrollismo en Brasil

Como en otras economías de América Latina, durante los años 1980 Brasil estuvo marcado por la inestabilidad económica y el fracaso de los programas de estabilización. De hecho, el fracaso de los planes de Estabilización *Cruzado*, *Bresser* y *Verano* fortaleció las comunidades epistémicas consustanciadas con un ajuste ortodoxo. Fernando Collor de Mello (1989-1992), quien llegó al poder con respaldo empresario y con un discurso claramente liberal, fracasó en su intento de implementar una reforma del Estado radical. Luego de un período de transición, Fernando Henrique Cardoso⁵, ministro de Hacienda de Itamar Franco y responsable intelectual del Plan Real, fue electo presidente por una amplia coalición de partidos de centro y centro-derecha. Durante su período, se consolidaron los pilares del

⁵ Cardoso fue Ministro de Hacienda del presidente Itamar Franco, responsable del plan Real, que fue exitoso en reducir los niveles de inflación. En 1994 fue electo presidente por una coalición de partidos que incluía al PSDB, PMDB, PFL y PTB.

proyecto neoliberal, con el propósito de superar la “Era Vargas⁶”, a la consideraba un factor de atraso social.

A pesar de que el proyecto neoliberal avanzó menos que en otros países (Lora, 2001), durante las dos administraciones del presidente Cardoso se privatizaron empresas públicas como parte de un proceso de “desestatización” de la economía, se promovieron políticas de ajuste fiscal, se utilizó el tipo de cambio fijo y sobrevaluado y se implementaron un conjunto acotado de limitado impacto de políticas sociales compensatorias y focalizadas. Las reformas del período generaron una reestructuración de la economía, debilitando el peso de la industria y fortaleciendo la participación de la agricultura y las finanzas (Diniz, 2007; Diniz & Boschi, 2007; Diniz & Boschi, 2011; Sallum Jr., 1999).

Entre las diferentes causas de fractura de la coalición neoliberal se destacan dos. Por un lado, el alto desempleo y la persistencia de la pobreza erosionó el apoyo popular que había logrado el Presidente Cardoso a partir de la estabilización de la moneda. De hecho, el desempleo pasó de 4.8% en 1994 a 8.3% en 2002, con una caída real del salario mínimo. En 2002, el 38.7% de las personas se encontraba en situación de pobreza, de las cuales 16.5% en la indigencia. Por otro, las entidades representativas del empresariado se alejaron paulatinamente del gobierno, críticos de la supremacía financiera, la apertura comercial y la política de tasas de interés reales altas (Diniz & Boschi, 2011). La pérdida de legitimidad del discurso neoliberal generó espacio para repensar las alternativas de desarrollo. En ese contexto, el candidato del PT en alianza con el Partido Liberal, Luiz Ignácio Lula da Silva, ganó las elecciones.

El análisis del primer período del gobierno Lula debe tener en cuenta la presión ejercida por los actores del mercado ante potenciales “excesos populistas”. De hecho, durante la campaña, a medida que el PT se fortalecía en los sondeos de opinión, hubo fuga de divisas, aumento del valor del dólar (de 2.32 en diciembre de 2001 a 3.53 un año más tarde) y el riesgo país (de 963 puntos en diciembre de 2001 a 1640 en diciembre de 2002), caída significativa en el ingreso de inversión extranjera directa y caída de acciones en la Bolsa de

⁶ Se suele denominar Era Vargas al legado del presidente brasileño Getúlio Vargas que contribuyó a conformar un tipo de intervención estatal con un Poder Ejecutivo Fuerte y un esquema corporativo con regulación de las asociaciones profesionales del empresariado y los trabajadores, con asociación obligatoria por rama de actividad.

Valores (Barbosa & De Souza, 2016). De manera pragmática, en el afán de licuar su imagen “anti-capitalista”, Lula da Silva se alió al Partido Liberal, eligió a un empresario como candidato a vicepresidente y publicó una *Carta al Pueblo Brasileño*, que parecía en realidad destinada al empresariado (Diniz, 2010; Erber, 2011). El texto de la Carta respaldaba el compromiso del candidato con la estabilidad económica, la responsabilidad fiscal y la seguridad jurídica.

La primera etapa de gobierno del PT expresó una tensión entre los funcionarios ortodoxos y los desarrollistas (Erber, 2011), con un compromiso del presidente por la resolución de los problemas fiscales. Por un lado, una serie de medidas consolidó una política macroeconómica presentada como “responsable”. Diferentes empresarios y economistas ortodoxos ocuparon cargos públicos, incluyendo a autoridades de la FEBRABAN (Federación Brasileña de Bancos) en la Secretaría de Hacienda y a un ex-directivo del *Boston Financial Group* en el Banco Central. A su vez, el gobierno renovó el acuerdo con el FMI gestionado durante la administración Cardoso y se comprometió a un superávit aún mayor, aumentando de 3.75% a 4.75% del PBI. Las reformas del sistema previsional, tributaria y monetaria impulsadas por el presidente buscaron consolidar la “prudencia fiscal”. Las tasas de interés se ubicaron en niveles altos, aumentado de 25% a 26.5% entre diciembre de 2002 y febrero de 2003, en los momentos iniciales de la gestión. Descontada la inflación, las tasas reales se ubicaron en 16.4%, de las más altas del mundo (Barbosa & Sousa, 2016). Las metas de inflación fueron mantenidas en un nivel bajo.

El sorpresivo sesgo ortodoxo de la etapa inicial del gobierno Lula llevó a que durante los dos primeros años del gobierno hubiera una disociación entre la base ideológica de apoyo a la coalición de gobierno y los beneficiarios de las políticas del gobierno, en particular, la fracción financiera del capital. El sector financiero se benefició del aumento del consumo y, en particular, de las tasas de interés altas. De hecho, su lucro líquido aumentó significativamente durante el primer período de Lula, pasando de 14,8% en 2003 a 22,9% en 2007 (Erber, 2011). El crecimiento económico fue modesto y el salario real aumentó apenas 0.7% en el primer año de mandato. La política de tasas de interés elevadas acabó generando una alianza tácita entre sectores con objetivos antagónicos (burguesía financiera y una coalición de gobierno liderada por un partido de izquierda). En ese contexto, los trabajadores organizados y los empresarios industriales criticaron el rumbo del gobierno,

convergiendo en algunas iniciativas como la propuesta de ampliar el número de miembros del Comité de Política Monetaria y contemplar en los objetivos de la entidad el crecimiento y la creación de empleo.

La estrategia de formular un modelo de desarrollo basado en el consumo interno como motor del crecimiento industrial se fue consolidando paulatinamente. A pesar del carácter continuista de las medidas macroeconómicas, diferentes sectores del gobierno pugnaron por una reorientación del modelo desde el inicio de la gestión (Diniz, 2007; 2011). De hecho, el gobierno buscó articular una alianza con la burguesía productiva. Esos sectores formularon la primera política industrial del gobierno Lula. La PITCE (Política Industrial, Tecnológica y de Comercio Exterior), discutida en el seno del Ministerio de Industria, definió sectores prioritarios para promover y fortalecer cadenas de valor: fármacos, semiconductores, bienes de capital y maquinarias.

En 2006 se generó un punto de inflexión que potenció el giro desarrollista. En su segundo gobierno, el presidente realizó cambios en el gabinete, fortaleciendo a los sectores desarrollistas, al indicar a Guido Mantega en el Ministerio de Hacienda y a Dilma Rousseff en la Jefatura de Gabinete (Erber, 2011; Diniz & Boschi, 2011; Singer, 2012). Esta segunda fase del gobierno Lula representó un claro debilitamiento de los sectores ortodoxos. El mayor poder relativo de los sectores desarrollistas del gobierno se expresó en el mayor activismo estatal y en la erosión de los pilares ortodoxos de la política macroeconómica. De hecho, la tasa Selic⁷, luego de subas entre 2003 y 2005, comenzó a bajar. Entre agosto de 2005 y septiembre de 2007 cayeron de 19.75 a 11.25 (Banco Central do Brasil, histórico das taxas de juros).

Esta segunda fase del gobierno Lula, en la que fueron ganando espacio los sectores desarrollistas, se fue consolidando con diferentes medidas de carácter desarrollista, buscando crear un círculo virtuoso entre producción y consumo de masas (Bielschowsky, 2012). En enero de 2007 se anunció el PAC, Programa de Aceleración del Crecimiento. El programa consistía en un paquete de estímulos a la industria con una previsión de inversión de 4% del PBI (500.000 millones de dólares) durante el período 2007-2010, en las áreas de

⁷ La tasa SELIC, tasa básica de interés, la fija el Comité de Política Monetaria del Banco Central. Sobre esta tasa se fijan otras de financiamiento y aplicaciones financieras.

infraestructura, vivienda, transporte, energía y recursos hídricos. Al mismo tiempo, los recursos públicos destinados a fomentar la actividad productiva aumentaron significativamente, en particular, los del BNDES (Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social), que crecieron de R\$ 35.1 mil millones en 2003 a 52.3 mil millones en 2006 y de modo más significativo durante el segundo gobierno Lula, llegando a 168.4 mil millones en 2010. Finalmente, hubo diferentes medidas para aumentar el consumo doméstico⁸, que se mantuvo en niveles elevados, con aumentos constantes. El precio de las commodities contribuyó al saldo positivo de la balanza comercial. El dólar apreciado contribuyó a sostener los niveles de consumo, tanto de familias como de empresas. Entre 2006 y 2008, el consumo de las familias creció 6,1% al año y la tasa de inversión 12,4% al año. El crédito bancario se benefició del aumento del consumo y creció de 28% en 2005 a 40% en 2008 (Barbosa, 2013).

La crisis internacional de 2008 impactó en el Brasil por la salida de capitales y la menor oferta de crédito para inversión productiva (De Paula et al., 2013). La respuesta del gobierno consistió en profundizar la intervención estatal, adoptando una serie de medidas para mantener el nivel de actividad y empleo, buscando que el crecimiento fuera motorizado por el consumo interno: i) Se aumentaron los recursos destinados a obra pública (PAC, viviendas sociales a través del programa *Minha Casa, Minha Vida*); ii) Se incentivó el consumo doméstico, a través de aumentos reales del salario mínimo; iii) Se apoyó activamente la producción por medio de líneas de crédito del BNDES (los desembolsos pasaron de 92,2 mil millones en 2008 a 168,4 mil millones en 2010). Además, se flexibilizaron las reglas para acceder a financiamiento; iv) Se implementaron exenciones tributarias temporales a productos industrializados. Inicialmente, a sectores con alto poder de creación de empleo, extendidas posteriormente a un amplio número de sectores. (CEPAL, 2012); v) Se adoptó un impuesto a los capitales externos y el endurecimiento de las licencias previas para importación a fin de proteger sectores estratégicos (como plásticos, aluminio, cobre e hierro, bienes de capital, electrónica, materiales eléctricos) y, vi) Bajaron las tasas de interés. En forma complementaria a las medidas de emergencia frente a la crisis, la Política de Desarrollo Productivo (PDP), segunda política industrial del gobierno, fue anunciada en 2008 con los objetivos de aumentar la inversión industrial, la participación de investigación y desarrollo, las exportaciones y el número de pequeñas y medianas empresas.

⁸ Entre otras, aumentos de salario mínimo y la creación de líneas de crédito con bajas tasas de interés.

El modelo económico se centró en la incorporación de sectores históricamente postergados. Por un lado, diferentes leyes aprobadas buscaron proteger a los trabajadores (Moraes, 2013)⁹. En segundo lugar, hubo avances significativos en la creación de empleo. De hecho, durante los ocho años del gobierno Lula se crearon más de 15 millones de puestos de trabajo, de los cuales más de cuatro millones fueron en el período posterior a la crisis de 2008. A pesar de que la población económicamente activa aumentó, el desempleo cayó de 7.1% en 2000 a 6.7% en 2009. En tercer lugar, hubo una política de valorización real del salario mínimo, que aumentó de R\$ 200 en 2002 a R\$ 510 en 2010. Descontada la inflación, la ganancia real fue de 77.2% (Contag, 2016), lo que permitió que la masa salarial ampliara su participación en el PBI del 31.4% en 2002 para 35.1% en 2009 (Singer, 2012).

Tabla 1. Indicadores seleccionados, gobiernos Lula

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
PBI	0.5	5.2	3.2	3.8	5.4	5.2	-0.6	7.5
Consumo familias	-0.7	3.9	4.3	5.4	6.3	6.4	4.2	6.4
Consumo del gobierno	1.3	0.7	2.3	2.8	3.1	3.2	3.9	3.3
Formación bruta de capital fijo (variación interanual)	-5.1	10.9	3.6	10	13.9	13.4	-10.3	12.8
FBCF/PBI	16.6	17.3	17.1	17.2	18	19.4	19.1	20.5
Exportaciones	9	18	9.3	4.7	6.6	0.5	-10.2	11.5
Importaciones	-1.7	14.3	8.5	18.3	20.7	15.4	-11.5	36.2
R.P.G.C*	3.2	3.7	3.7	3.2	3.2	3.3	1.9	2.6
Intereses	8.5	6.5	7.2	6.7	6.0	5.3	5.1	5.03
Resultado Nominal (consolidado)**	-5.2	-2.9	3.5	-3.5	-2.7	-2.0	-3.2	-2.4

Fuente IBGE. BC. IPEA.

*: Resultado primario del gobierno central.

** : Necesidad de financiamiento del gobierno central.

Los aumentos de salario mínimo y programas de capacitación para el empleo formal se combinaron con la expansión de los programas sociales buscando atenuar el carácter

⁹ Entre otras, pueden mencionarse las siguientes leyes: 11.770/2008, creando el programa Empresa Cidadão, destinado a la extensión de la licencia por maternidad por medio de incentivo fiscal; 10.779/2003, de concesión de beneficio de seguro de desempleo a los pescadores; 11.648/2008, reconociendo a las centrales sindicales existentes; MP 132/2003, para convertir en Ley el Programa Bolsa Familia (Moraes, 2013).

focalizado (Bichir, 2016). Tras los problemas iniciales del programa Hambre Cero, el gobierno unificó cuatro programas sociales existentes en uno solo, el Bolsa Familia¹⁰. Implementado en enero de 2003, amplió rápidamente su cobertura, llegando a 13 millones de familias y 53 millones de personas. El gasto social en transferencias pasó de 6.8% del total en 2003 a 9% en 2010 (Singer, 2012). Los aumentos de salario y la ampliación de las políticas de protección social generaron una reducción de la pobreza, que pasó de 36% en 2003 a 23% en 2020¹¹ (Singer, 2012). El Índice de Gini cayó en menor proporción, pero se debe tener en cuenta: i) que es el menor nivel de desigualdad en décadas; ii) que la desigualdad cae por la mayor participación de los tres deciles inferiores.

La fase de mayor intervencionismo del gobierno Lula tuvo efectos sobre los indicadores económicos y sociales. El PBI creció en media 3.5% entre 2006 y 4.7% entre 2007-2010. La inversión aumentó 3.3% en media durante el primer período y 7.7% durante la segunda fase. La inflación cayó de 14.9% al año durante la primera fase de estabilidad del real (1995-2003) a 6.5% durante los dos períodos del gobierno Lula. Considerando los dos períodos de gobierno, el crecimiento alcanzó a los diferentes sectores: minerales (5.5%), agropecuaria (3.2%) e industria de transformación (2.7%). De hecho, durante el período crecieron las tasas de rentabilidad media sobre patrimonio líquido de las 500 empresas no bancarias, de empresas del sector financiero, de la construcción civil y de las empresas de industria de transformación, a pesar de la caída en la participación relativa del sector (Costa Pinto et al., 2015).

Los dos gobiernos del presidente Lula consiguieron estructurar coaliciones de tipo *win-win* para los diferentes sectores económicos y sociales. Los aumentos de inversión en infraestructura y financiamiento productivo, del consumo de las familias y de las exportaciones generaron un efecto sinérgico entre consumo residencial e inversión privada (Erber, 2011; Diniz & Boschi, 2011; Diniz, 2007). De hecho, la articulación virtuosa entre trabajadores, burguesía industrial e agraria e capital financiera (Ianoni, 2013; Ianoni, 2014) fue posible por un ambiente externo favorable combinado con mayor activismo estatal,

¹⁰ La política social de los gobiernos Lula no se reduce al Bolsa Familia, aunque es el programa de transferencias más amplio. En otro orden se puede mencionar a los programas Luz para todos, Brasil alfabetizado, Educación para jóvenes o los diferentes esquemas de becas para los estudiantes universitarios de baja renta. De hecho, el gasto social destinado a las personas y familias en situación de pobreza pasó del 11.9% del PBI en 2002 a 13.45% en 2008.

¹¹ Se trata de la línea nacional de pobreza, en base a la metodología elaborada por el IGBE.

generado que diferentes sectores encontrarán motivo para apoyar la coalición de gobierno, de modo manifiesto o tenue.

La expansión económica garantizó la adhesión de los sectores populares y del empresariado al gobierno. De todos modos, el equilibrio fue posible dentro de una dinámica que respetaba los límites heredados del período neoliberal: tipo de cambio apreciado, equilibrio fiscal y un sistema extremadamente rígido de metas de inflación. Durante 2002-2008, el Estado destinó fondos equivalentes a 6% del PBI al año al pago de intereses de la deuda. Por un lado, las tasas altas acabaron siendo una remuneración extraordinaria a los detentores de títulos (Nogueira da Costa, 2016). Por otro, los altos intereses limitan a los que buscan crédito, al consumo y la financiación empresarial. De ese modo, la estrategia de combinar aumentos de salarios y promover el mercado interno encontraba límites en la política ortodoxa de no generar “presiones inflacionarias” o a algunas visiones del empresariado, contrarias al “costo Brasil”¹². A pesar de iniciativas conjuntas entre empresarios y trabajadores, la dificultad de articular una alianza virtuosa reside en la persistencia de una visión ortodoxa entre las entidades empresarias (Diniz, Boschi & Gaitán, 2014).

El equilibrio entre fuerzas políticas y sociales se alteró con la victoria electoral de Dilma Rousseff que inauguró una nueva fase de los gobiernos del PT. La presidenta compartió inicialmente la visión “responsable” de que era necesario acotar el crecimiento para no generar presiones inflacionarias, luego de la expansión de 7.5% del PBI en 2010. Así, decidió implementar políticas monetarias y fiscales restrictivas. Anunció corte de gastos, suspensión de inversiones públicas y aumento del superávit fiscal primario y de las tasas de interés. El programa económico no logró impulsar el crecimiento y el producto creció 2.75% en 2011 y sólo 1.03% en 2012¹³. En ese lapso, hubo caída de inversión pública y privada. De hecho, el consumo del gobierno cayó de 2.3% del PBI en 2011 a 1.5% en 2012. La variación interanual de la formación bruta de capital fijo en 2012 fue de apenas 0.8%.

¹² La explicación sobre el efecto regresivo del tipo de cambio está desarrollada en Bresser-Pereira, Oreiro & Marconi (2016). Agradecemos al revisor anónimo la observación sobre explicaciones alternativas que niegan que las altas tasas de interés tengan, necesariamente, un impacto negativo sobre el crecimiento. Teniendo en cuenta que las altas tasas de interés implicaron entrada de capitales, eso contribuyó a apreciar el tipo de cambio nominal, minimizando las presiones inflacionarias. La apreciación cambiaria contribuyó a recomponer los ingresos reales y, por tanto, el consumo privado y del PBI (Amico, 2016).

¹³ Serrano & Summa (2013) afirman que la contracción fiscal promovida por el gobierno en 2010 y 2011 impactó de forma negativa en la demanda agregada y, consecuentemente, sobre el crecimiento.

A partir de 2012¹⁴, ante la perspectiva crítica de caída del crecimiento, el gobierno buscó implementar una política económica claramente industrialista, mostrando mayor sensibilidad a los reclamos de los sectores productivos sobre el costo Brasil (Cagnin et al., 2013; Costa Pinto et al., 2016). La denominada Nueva Matriz Económica, diseñada por el economista heterodoxo Nelson Barbosa, buscaba aumentar el margen de acción de las empresas privadas (Singer, 2015). Para eso adoptó una serie de medidas: i) Bajó las tasas de interés y el spread bancario, utilizando los bancos públicos como ancla a la baja y desencadenando una oposición activa de los bancos. La tasa SELIC cayó de 12.5 a 7.25; ii) Aumentó la oferta de créditos para los sectores productivos. El programa Brasil Mayor inyectó recursos a través del BNDES. cuyos desembolsos crecieron de R\$ 138.9 mil millones en 2011 a R\$ 156 mil millones en 2012 y R\$ 190.4 mil millones en 2013; iii) Complementario de lo anterior, implementó excepciones fiscales: Reducción del impuesto a los productos industrializados para el sector de bienes de capital; la reducción de las contribuciones patronales al sistema previsional a sectores intensivos en mano de obra¹⁵; ampliación de la reducción de IPI (Impuesto sobre productos industrializados) para diferentes sectores productores de bienes durables; la reducción de la alícuota del impuesto a las operaciones financieras para los créditos a personas físicas y; la suspensión del cobro del PIS/Cofins¹⁶. Las diferentes excepciones tuvieron un impacto fiscal de hasta 100 mil millones de reales al año; iv) Aplicó controles de capitales e intervino en el mercado cambiario para fijar el tipo de cambio en valores competitivos. El valor del dólar estadounidense pasó de R\$ 1.58 en julio de 2011 a R\$ 2.03 en noviembre de 2012; v) Llevó a cabo una reforma energética con el objetivo de bajar el costo de la electricidad.

La drástica reducción de tasas de interés (pasaron de 13 a 7% en menos de un año) y la devaluación de la moneda impactaron sobre las bases ortodoxas establecidas desde los años 1990 como pilares de la estabilidad. Al buscar acabar con la política de apreciación cambiaria la presidente Rousseff respondía a las demandas de empresarios y trabajadores que reclamaban por una política macroeconómica más expansiva (Barbosa, 2015). Buscaba

¹⁴ Algunos autores afirman que el cambio de rumbo en la política económica comenzó a finales de 2011.

¹⁵ Permitiendo el cambio en el cobro de la contribución previsional del 20% sobre el salario por tasas de 1% o 2% sobre los lucros de las empresas.

¹⁶ PIS/PASEP son contribuciones tributarias de las personas jurídicas. El PIS (Programa de Integração Social (PIS) y el PASEP (Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público) tienen como finalidad financiar diferentes beneficios de los empleados, como el seguro de desempleo. El COFINS (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social) se destina a financiar la seguridad social (jubilación, salud, asistencia).

así crear un ambiente propio a las actividades empresarias que generase un aumento de la inversión privada. Sin embargo, el programa generó críticas (en particular del sector financiero) sin apoyos sustanciales. Las empresas locales acabaron por acentuar los cortes en las inversiones previstas¹⁷. De hecho, la inversión pasó de crecer 6.7% en 2011 a apenas 0.8% en 2012 y 0.7% en 2013-14 (Pinto et. al., 2016). En ese clima diferentes agencias de clasificación de riesgo anunciaran una rebaja en la situación del país (Moody's, Standard & Poors y Fitch).

Entre las causas del fracaso de la NME las explicaciones son diferentes. Economistas de mirada ortodoxa refieren a errores técnicos y de estimación¹⁸: la gestión previsible y austera de las variables económicas fue dejada de lado por los estímulos sectoriales, el uso de créditos y la intensificación del gasto público. La irresponsabilidad fiscal se habría combinado con sobrepagos, escasa transparencia y vulnerabilidad a la captura. Para estos críticos, el menor crecimiento, la necesidad del aumento de las tasas de interés y la mayor inflación llevó a una caída de participación de la industria. Sin embargo, estos argumentos parecen debilitados frente a las críticas de autores que afirman que no hubo aumento de gastos sino lo contrario, una caída acentuada durante el gobierno Dilma, dado su

¹⁷ Agradecemos al revisor anónimo la observación sobre las causas de la caída de la inversión empresarial. Una explicación posible refiere al acelerador de la inversión, que afirma que la inversión reacciona ante los componentes de la demanda (Serrano & Summa, 2015). Otra explicación es que las empresas estaban altamente endeudadas. En ese sentido, Rezende niega que la crisis haya acontecido por falta de confianza de los inversores. En su perspectiva, se trató de un problema de endeudamiento del sector privado, cuya deuda pasó del 35% del PBI en 2005 a 80% del PBI en 2015. En una dinámica de mayor endeudamiento, hubo dificultades para impulsar las inversiones. Eso sucedió de manera concomitante a la caída en el valor de los activos, considerando que el retorno sobre patrimonio cayó entre 2010 y 2016. Así, en su perspectiva, las dificultades del empresariado para invertir derivaron de la insuficiencia de flujos de caja. (Ver: “O problema do Brasil é a dívida das empresas, diz economista”. Exame, 10 de outubro de 2016. Disponível em: <https://abr.ai/2t6RdBD>).

¹⁸ Almeida, M. Blog do Mansueto Almeida. O primeiro ano da nova matriz econômica, 21 de julho de 2015. In: <https://mansueto.wordpress.com/2015/07/21/o-primeiro-ano-da-nova-matriz-economica-2012/>. Almeida, M. Blog do Mansueto Almeida. A nova matriz econômica falhou. Também: A nova matriz econômica falhou 2. 11 de maio de 2014. In: <https://mansueto.wordpress.com/2014/05/11/a-nova-matriz-economica-falhou-2/>. Pessoa, S. Por que o governo embarcou na nova matriz econômica. Revista Conjunta Econômica, v. 68, n. 9, setembro 2014, pp. 14-15. In: <http://bibliotecadigital.fgv.br/ojs/index.php/rce/article/viewFile/48015/45893>. Schwartzman, A. Trivial Requentado. 2 de março de 2016. <http://www.chumbogordo.com.br/5495-trivial-requentado/>. Pessoa, S. Rescaldo da nova matriz econômica. Folha de São Paulo. 7 de junho de 2015. In: <http://www1.folha.uol.com.br/colunas/samuelpessoa/2015/06/1638639-rescaldo-da-nova-matriz-economica.shtml>. O Globo. Arminio Fraga: Ajuste fiscal é insuficiente e tem problemas de qualidade, 8 de abril de 2016. <http://oglobo.globo.com/economia/arminio-fraga-ajuste-fiscal-insuficiente-tem-problemas-de-qualidade-15816918>. O Globo. A economia vive um momento de grave perigo, diz Arminio Fraga, 12 de março de 2014. <http://oglobo.globo.com/economia/a-economia-vive-um-momento-de-grande-frustracao-grave-perigo-diz-arminio-fraga-11857553>. Pessoa, S. Asenção e queda da nova matriz econômica. Revista Conjunta Econômica, v. 67, n. 11, setembro de 2013, p. 10-11. In: <http://bibliotecadigital.fgv.br/ojs/index.php/rce/article/view/21268/20017>.

compromiso con el ajuste fiscal (Serrano & Summa, 2015). Otros analistas tienden a afirmar que las reducciones impositivas y el crédito subsidiado habrían sido insuficiente frente a las subas de la tasa SELIC y el dólar apreciado (Bresser Pereira, 2016). Las motivaciones del empresariado para no aumentar la inversión parecen encontrarse en una combinación de factores. Serrano & Summa (2013; 2015) afirman que las políticas fiscales y monetarias de contracción adoptadas por el gobierno fueron en un contexto de desaceleración de la inversión privada, impactando sobre el consumo, en particular de bienes durables. El gobierno respondió buscando aumentar la inversión por medio de la reducción de los costos empresariales, sin éxito. Para los autores la explicación es que la reducción de los costos empresariales no tiene un impacto significativo en la inversión. Dentro de su modelo teórico es la demanda efectiva la que induce la inversión privada. Si la demanda cae (producto de políticas fiscales y monetarias contractivas), la reducción de costos empresariales es ineficaz para impulsar la inversión¹⁹

Explicaciones más políticas se centran en la retaliación de apoyo a la presidenta Rousseff. Así, Singer (2015) afirma que hubo una ruptura del empresariado con la presidenta luego de que se acelerara la fase desarrollista con la NME. Esto habría generado enemigos, en particular los bancos, sin contar con bases de apoyo. Al quebrar la regla de no confrontar, el gobierno acabó posibilitando una respuesta convergente de los actores económicos buscando acabar con el creciente intervencionismo económico del gobierno. Gaitán & Boschi (2017) afirman que hubo una articulación de una coalición sociopolítica buscando la reorientación de las políticas económicas en forma paralela a una actuación errática del gobierno. De hecho, si las críticas del capital financiero se entienden por la baja de las tasas de interés, las de los sectores productivos expresan errores de análisis del gobierno. El gobierno habría caído en errores de estimación, al creer que bajando el costo de las empresas recuperaría la inversión en un modelo de crecimiento impulsado por el sector privado (Serrano & Melin, 2017). Cambios en el perfil del empresariado impidieron que la recuperación suceda. En primer lugar, el perfil de la industria brasileña ha cambiado en los últimos años, con una mayor importancia de los sectores que procesan recursos naturales (Boito, 2009), impulsado por la llegada de inversión extranjera. La participación de la industria de transformación en el PBI cayó del 17.4% en 2005 a 15.4% en 2010 y 9% en 2015. En segundo lugar, se observa una mayor importancia del capital financiero que acaba impactando sobre la inversión

¹⁹ Agradecemos al revisor anónimo la observación sobre el análisis de Serrano & Summa.

productiva (Bruno & Caffé, 2014). Las tasas de interés altas encarecen el costo del financiamiento, haciendo que sólo una rentabilidad excepcional justifique nuevas inversiones y seduciendo a los poseedores de capital a “refugiarse” en aplicaciones financieras. El proceso de financierización acabó actuando como un limitante para el intento desarrollista. De un lado, se apoya en la deuda pública, que alimenta un circuito de acumulación rentista (Erber, 2011; Bruno & Caffé, 2014); de otro, potencia las desigualdades estructurales de la economía brasileña²⁰.

Tabla 2. Indicadores seleccionados. gobiernos Rousseff

	2011	2012	2013	2014	2015
PBI	3.4	1.9	3	0.5	-3.8
Consumo familias	4.8	3.9	2.9	0.9	-3.9
Consumo del gobierno	2.3	1.5	0.8	-1.4	-1.0
Formación bruta de capital fijo (FBCF)	6.8	0.8	5.8	-4.2	-13.9
FBCF/PBI	20.6	20.7	20.9	19.9	17.8
Exportaciones	4.8	0.3	2.4	-1.1	6.8
Importaciones	3.4	0.7	7.2	-1.9	-14.2
R.P.G.C*	2.9	2.18	1.72	-0.57	-1.88
Intereses	5.4	4.4	4.6	5.4	8.5
Resultado Nominal (consolidado)**	-2.4	-2.2	-2.9	-6.05	-10.3

Fuente: IBGE. BC. IPEA.

*: Resultado primario del gobierno central.

** : Necesidad de financiamiento del gobierno central.

Ante la falta de resultados de la NME, la presidente readoptó una agenda ortodoxa, con la perspectiva de crear señales al mercado, a partir de la responsabilidad macroeconómica, en especial, fiscal (Singer, 2015). La reorientación de la política económica comenzó en 2013 con menor intervención del BC en el valor del dólar y con el aumento de las tasas de interés SELIC. Tras las elecciones en las que fue reelecta, la presidenta radicalizó su giro ortodoxo. Contra todo pronóstico, un ex ejecutivo de Bradesco, de perfil claramente ortodoxo, fue designado Ministro de Hacienda. El nuevo equipo económico promovió el aumento de las

²⁰ Erber (2011) afirma que entre 2003 y 2009 el Estado pagó casi 6% del PBI por año en intereses de la deuda. Para Dowbor, los bancos se apropian de una carga de intereses de casi 900.000 millones de reales, 15,4% del PBI.

tasas de interés (de 7.5 a 11) y corte de gastos tendiente a economizar 1.2% del PBI con el objetivo de pagar intereses de la deuda. Para ello, anunció recortes por 69.900 millones de reales, aumentó impuestos, suspendió varias medidas de apoyo a los sectores productivos vigentes y afectó derechos de los trabajadores²¹. Buscando contar con el apoyo de los mercados la presidenta consolidó un ajuste ortodoxo, sobre el supuesto de que un mayor superávit primario garantizaría confianza de los mercados. En ese esquema, el ahorro público, combinado con menores intereses, actuarían como dinamizador de la inversión y el crecimiento (Mello, 2016).

La respuesta no fue la esperada, generando una situación negativa de enfrentar críticas sin contar con aliados entre los beneficiados. Las diferentes medidas del gobierno no generaron aumento de la tasa de inversión, que cayó del 20% en 2011 a 18% en 2014. Al mismo tiempo, hubo caída de la producción industrial: 3.0% en 2014 y 8.2% en 2015. En el sector de bienes de consumo durable la producción cayó 18.2% en 2015 y 22.2% durante el primer semestre de 2016. En el sector de bienes de capital la caída fue de 25.4% y 20.1% durante los mismos períodos (Pinto et al., 2016; IPEA, 2017). Por otro lado, la suba de la tasa SELIC frente al fracaso de la NME acabó aumentando los recursos pagos por el Estado, del 4.54% del PBI en 2012 a 5.64% del PBI en 2014 (Pinto et. al., 2016).

III. Coalición de intereses, interrupción del orden constitucional y reversión conservadora

Los problemas de la presidente Rousseff para consolidar el proyecto desarrollista y su radical cambio de rumbo hacia la ortodoxia generaron una situación endeble para el gobierno, que perdió bases de sustento sin ganar apoyos. De hecho, el alejamiento de los sectores empresarios acentuó la erosión de la coalición en el plano político y permitió el irregular proceso de juicio político²². La ruptura del PMDP (partido del vice-presidente Michel Temer

²¹ Las medidas provisionales 664 y 665 (posteriormente transformadas en Leyes) regularon un aumento del tiempo necesario para tener derecho al seguro de desempleo (de 6 para 12 meses), mayores requisitos para acceder a la pensión por fallecimiento de cónyuge y también modificó el cálculo del subsidio por enfermedad.

²² La presidenta legítima Dilma Rousseff fue acusada de violar la Ley de Responsabilidad Fiscal que prohíbe las operaciones de crédito bancos públicos y el ente de la federación que los controla. Se la acusó de “contabilidad creativa” por girar fondos de bancos públicos para la Unión. Una práctica recurrente en diferentes períodos. En abril de 2016, la Cámara dos Diputados autorizó al Senado a instaurar el proceso de juicio político, con 367 votos a favor y 137 en contra. Al mes siguiente, el Senado aprobó la apertura del proceso, con 55 votos a favor y 22 en contra, produciendo la suspensión del ejercicio presidencial por seis

y primera minoría en ambas Cámaras Legislativas) con el PT aceleró la ruptura institucional. La desarticulación de la heterogénea coalición sociopolítica posibilitó una convergencia de intereses entre actores políticos y ciertas fracciones del capital favorables a una nueva estrategia económica, que acabó con la destitución de la presidenta Rousseff. Las asociaciones del empresariado expresaron abiertamente su apoyo a la destitución de la presidenta. Los empresarios del sector agropecuario apoyaron el proceso de juicio político. La FIESP, la mayor entidad industrial del país, pagó una costosa campaña sobre el costo Brasil, pidiendo “no pagar el pato” y cumpliendo un rol activo en el proceso de destitución, con su prédica *Impeachment já*. La CNI no apoyó abiertamente el proceso de destitución, pero emitió diversos comunicados llamando a *dar um basta*. Las organizaciones del sector financiero no se manifestaron públicamente, pero existió un relativo consenso en la necesidad de cambiar de ciclo.

El juicio político fue el corolario de una serie de acciones para desestabilizar el gobierno²³. En ese sentido, el “impeachment”, a pesar de haber seguido los pasos del “debido proceso” se parece bastante a un golpe institucional en que los diputados y senadores se refirieron muy poco a las causas de la acusación, privilegiando supuestas falencias morales de la presidenta y la coalición²⁴. Con características de profecía auto-cumplida, con una clase política alejada de la presidenta y un empresariado consustanciado con una lucha ideológica contra la mayor intervención del Estado, el esfuerzo más claro de llevar a cabo una política desarrollista acabó en una salida irregular y ortodoxa. Inicialmente, con el fracaso de la NME y el intento ortodoxo; finalmente, con la formación de una coalición claramente ortodoxa, formada por partidos de centro y derecha.

Temer asumió con una agenda proclive a los sectores que apoyaron el golpe institucional, indicando Ministro de Hacienda a Meirelles, cercanos a los circuitos financieros, y

meses. Finalmente, en agosto, el plenario del Senado aprobó el juicio político con 61 votos a favor. Acto seguido, asumió el Poder Ejecutivo su vicepresidente, Michel Temer.

²³ De hecho, los embates de la oposición contra la presidenta Rousseff comenzaron desde el inicio de su segundo mandato. En mayo de 2015 un movimiento autodenominado Brasil Libre pidió el juicio político a la presidenta. En junio, se la acusó de fraude fiscal. El mes siguiente, el presidente de la Cámara de Diputados, de un partido aliado al PT, se declaró opositor. En octubre, el Tribunal de Cuentas de la Unión recomendó no aprobar las cuentas del gobierno de 2014. Dos semanas más tarde, diputados de la oposición hicieron un nuevo pedido de juicio político. En diciembre, hubo una iniciativa de diferentes diputados de conformar una comisión, que fue desmantelada por la Corte Suprema por su carácter irregular.

²⁴ De una lectura a los discursos durante el voto nominal, surgen palabras de tipo moral en la justificativa de las votaciones: Dios, Evangelio, Familia y un amplio número de nombre de familiares de los legisladores.

eliminando una serie de ministerios, que pasaron de 32 a 23²⁵. Las primeras declaraciones del equipo económico mostraron la intención de reducir la intervención económica del Estado, abrir el comercio exterior y mejorar las cuentas públicas. El objetivo declarado por el nuevo ministro era superar la recesión, estimulando la confianza empresarial, estabilizando el perfil de la deuda pública y la competitividad de los sectores económicos. Para ello, se propuso una serie de “reformas estructurales”.

En primer lugar, el gobierno propuso un ajuste fiscal con el supuesto objetivo de equilibrar las cuentas públicas. A tal fin, presentó una enmienda a la Constitución para limitar los gastos (e inversiones) del Estado durante un período de veinte años. El propósito declarado consistía en reducir el gasto primario del gobierno federal del 20% al 12% del PIB entre 2017 y 2036. (Fagnani, 2017). La enmienda parlamentaria, que contó con respaldo de la base que participó del irregular juicio político y apenas con la oposición de sectores de izquierda²⁶, fue promulgada el 15 de diciembre y establece que el gasto público en cada presupuesto puede aumentar apenas sobre el gasto anterior corregido por la inflación²⁷, lo que redundó en un congelamiento de la inversión pública y una caída en términos per cápita. En esa línea se avanzó en un Pacto Nacional por el equilibrio de las cuentas públicas, con la presencia de los gobernadores y con el compromiso de establecer un límite de gasto para las finanzas estatales.

Desde diversos sectores se han manifestado en contra de la iniciativa de corte de gastos. En primer lugar, impacta negativamente en la capacidad Estatal de llevar adelante políticas públicas en un contexto de caída del crecimiento. Contradice así los postulados keynesianos y la experiencia histórica que indican que en períodos de depresión el gasto debe ser estimulado y no cortado, actuando el Estado como estimulador de la demanda. En segundo lugar, es un ataque a las denominadas “vinculaciones constitucionales” para gastos en salud y educación, que han sido una construcción del sistema legal de protección social del Brasil. En el caso de la educación el artículo 202 de la Constitución de 1988 establece la vinculación de gastos de los diferentes niveles de gobierno (Fagnani, 2017) que es de 18%

²⁵ Entre ellos, los Ministerios de Mujeres, Cultura, Desarrollo Agrario, Igualdad Racial y Derechos Humanos.

²⁶ PT, PDT, Rede, PSOL, PCdoB, PMB.

²⁷ Quedan exceptuados de la contención del gasto las transferencias constitucionales a los Estados subnacionales, los créditos extraordinarios, los gastos de la Justicia electoral y los gastos complementarios del Fundeb, *Fundo de Manutenção e Desenvolvimento da Educação Básica e de Valorização dos Profissionais da Educação*

de la *Receita Líquida de Impostos* (RLI). En cuanto a la salud la Enmienda Constitucional 86 establecía un porcentaje de la receta corriente líquida que aumentaría de forma escalonada: 13.2% en 2016, 13.7% en 2017, 14.2% en 2018, 14.7% en 2019 y 15% a partir de 2020. En ese sentido, se estima una fuerte reducción de los gastos sociales. Dweck e Rossi (2016) estiman que, hasta 2036 (el período de 20 años que establece la normativa adoptada), el porcentaje de la receta líquida destinada a educación caerá de 18.0% a 11.3% y la de salud de 15 % a 9.3%. En tercer lugar, se menciona que el aumento de los gastos en el sistema previsional (que consiste en derechos adquiridos) hará difícil cumplir con la reducción pretendida.

Tabla 3. Indicadores seleccionados. 2016-2017

	2016	2017
PBI	-3.6	1.0
Consumo familias	-4.3	1.0
Consumo del gobierno	-0.1	-0.6
Formación bruta de capital fijo	-10.3	-2.0
Exportaciones	1.9	1.3
Importaciones	10.3	5.3
Resultado primario gobierno central	-2.5	-1.7
Intereses gobierno central	6.5	6.1
Resultado nominal (consolidado).**	-8.9	-7.8

Fuente: IPEA, BC.

** : Necesidad de financiamiento del gobierno central.

En segundo lugar, la coalición de gobierno impulsó una reforma laboral de tenor liberalizador que echa por tierra una legislación reguladora de las relaciones laborales. La reforma, respaldada por la comunidad empresaria, genera cambios en el modelo político, jurídico y simbólico que reguló las relaciones entre Estado, empresarios y trabajadores durante casi 70 años²⁸. Entre los múltiples cambios que habilita el texto promulgado se habilita la tercerización para cualquier función de la empresa (en legislación particular),

²⁸ Herencia del período varguista, la CLT (Consolidación de las Leyes del Trabajo) fue base para lo que Dos Santos (1979) llamó ciudadanía regulada. La regulación del empleo y la Justicia del Trabajo eran la puerta de entrada a un amplio conjunto de derechos, de diverso alcance en función de las diferentes categorías ocupacionales.

aumenta la jornada de trabajo parcial de 25 a 30 horas (incluyendo la jornada intermitente que no estaba previsto en la legislación anteriormente en vigor), habilita intervalos menores a una hora para almuerzo, permite la extensión de la jornada laboral diaria (supeditado a que la compensación sea durante el mismo mes y que no sea mayor a diez horas), habilita el fraccionamiento de vacaciones en hasta tres períodos (uno de los cuales debe ser de al menos 14 días), acaba con el impuesto sindical obligatorio y, fundamentalmente, permite acuerdos "sobre lo legislado" en una serie de asuntos: duración de la jornada, ajuste de salarios, vacaciones, aguinaldo, banco de horas, participación en lucros y condiciones de trabajo en ambientes de baja y media insalubridad.

El tercer pilar del ajuste conservador es la reforma previsional, promovida con fuerza por la coalición de gobierno como forma de avanzar en el equilibrio de las cuentas. Descartada temporalmente por el gobierno por el amplio rechazo social, la propuesta elimina el derecho a una jubilación sólo por tiempo de servicio, condicionándolo a edades mínimas: 65 años para los hombres y 62 para las mujeres. Los años de contribución obligatoria aumentan de 15 a 25 años. El haber jubilatorio queda supeditado a la cantidad de años de contribución efectiva, siendo necesario 45 para tener derecho a una jubilación integral. La reforma limitaría el derecho de los trabajadores a acceder a una jubilación, en un contexto de alta heterogeneidad estructural.

Junto a las reformas de la previdencia, empleo y el gasto público, el gobierno lanzó un ambicioso programa de privatizaciones con el objetivo de vender o concesionar 57 empresas públicas en las áreas de energía, minería, transportes, saneamiento, recursos naturales e infraestructura. Bajo el eufemismo *Programa de Parecerías de Inversión*, se contempla privatizar la Casa de la Moneda y Electrobrás, entre otras empresas. Al mismo tiempo, Petrobras pierde su posición estratégica en las políticas de exploración de la plataforma petrolera submarina Pre-Sal²⁹. Los sesgos en favor del capital privado y en detrimento de la petrolera estatal son de dos tipos: Por un lado, el gobierno aprobó incentivos fiscales a las petroleras que exploren el Pre-sal; por otro lado, Petrobras no precisa ser incluida en los nuevos bloques de exploración concesionados. El afán privatizador expresa el desinterés de

²⁹ La plataforma submarina del Pre-sal posee amplias reservas de petróleo y gas, algunas comprobadas y otras estimadas. Durante el gobierno Lula fue aprobada la Ley 12351/10, denominada de partilha (partición). La norma establece que la licitación se otorga a la empresa que ofrezca mayor parcela de petróleo excedente al Estado Nacional, además de pagar 15% de royalties y un cargo por la firma de la concesión. Petrobras participaba como operadora en todas las áreas de exploración.

contar con un Estado activo para el desarrollo. De hecho, las empresas que el gobierno busca privatizar no son deficitarias y han sido herramienta de canalización de inversiones, representando aproximadamente 6% de la inversión en capital fijo durante el período de gobierno del PT (DIEESE, 2016).

A pesar de la narrativa que justifica las reformas, la actividad económica profundizó la caída, cayendo 3.8% en 2015 y 3.6% en 2016. Hubo una caída pronunciada de la inversión, tanto en términos nominales, como medida por la variación interanual, con una caída de 10.2% en 2016. La industria tuvo una profundización de la ya de por sí prolongada fase de estancamiento. El consumo tampoco contribuyó al crecimiento, teniendo en cuenta que el consumo de los hogares y del gobierno cayó. Ni siquiera la meta fiscal ha sido alcanzada, producto, en parte, del bajo crecimiento. Los objetivos de equilibrar las cuentas públicas estuvieron lejos de cumplirse. El déficit primario en 2017 fue de R\$ 124 mil millones, equivalente al 1.9% del PBI. Agregado, el déficit nominal ascendió a 8% del producto. La deuda consolidada del gobierno central pasó de 69.9% en 2016 a 74% en 2017 y con previsión de aumento en 2018, a pesar del ajuste fiscal.

En 2017, a pesar de la aprobación de las reformas demandadas por los mercados, el crecimiento fue de apenas 1.04%. La industria creció en 2017, en un número de rubros, en particular, autos, industrias extractivas, equipamientos informáticos, plásticos y alimentos, con caídas en petróleo y biocombustibles, fármacos y minerales no metálicos. La agropecuaria también subió en 2017, 4.32, luego de caer 6.6% en 2016. Los servicios aumentaron 0.02% en 2017, luego de caer 2.7% en 2016. El consumo de las familias creció en el segundo semestre 1.4% con respecto al trimestre anterior y 0.7% con respecto al mismo período de 2016. El tenue crecimiento registrado en 2017 y las expectativas de 2018 son presentadas por la coalición de excepción como el éxito de su programa de ajuste. Explicaciones heterodoxas llaman a la moderación.

En primer lugar, se observa un freno al estancamiento luego de una caída pronunciada y el bajo crecimiento no alcanza a contrarrestar la caída de los años anteriores. En segundo lugar, la expansión se debe a la “excepción intervencionista” de un gobierno neoliberal. De hecho, la expansión del consumo en 2017 debe bastante a la autorización del gobierno de retirar

dinero de las cuentas inactivas del FGTS (Fondo de Garantía por Tiempo de Servicio³⁰). La desaceleración de la inflación, la baja de las tasas de interés y la valorización del real habrían contribuido a la tenue recuperación. Eso no constituye, por el momento, bases sustentables de un modelo de desarrollo. En tercer lugar, el gobierno parece no satisfacer las expectativas de los sectores ortodoxos. De hecho, a pesar de los esfuerzos, a comienzos de 2018 Standard & Poor's rebajó la nota de Brasil por "progresos menores a lo esperado" en las reformas de mercado. En cuarto lugar, las "reformas" impactan sobre los grados de libertad para intervenir sobre la economía. El gobierno desarticuló la estructura de financiamiento a la actividad privada a partir de los bancos públicos.

La situación social, producto de la profunda caída de la actividad, muestra un serio declive de los indicadores. Los niveles de desempleo empeoraron, llegando al 13.4% de la población activa en 2016, 14 millones de personas, aumentando en casi 3 millones en un año. Luego de perderse 1.534.000 empleos en 2015 y 1.326.000 en 2016, en 2017 se crearon poco más de 20.000. Actualmente (maio de 2018) se encuentra en 11.87%, afectado a 13 millones de personas, en un contexto de debilitamiento de las redes de protección social. Del total de empleados, apenas 33.32% lo hacen en condición de formalidad, con "carteira assinada"³¹, el 34.33% lo hace por cuenta propia. De hecho, de acuerdo al IBGE, los contribuyentes al sistema previsional cayeron en 1.100.000³². En ese contexto, el gobierno corrigió a la baja la expansión del salario mínimo para 2018, que aumentó en 2017 por debajo de la inflación, cortó planes sociales (en particular, el Bolsa Familia³³ y el Beneficio de Prestación Continuada³⁴) y autorizó aumentos de los servicios públicos (electricidad, gas, incluyendo embazado), lo que impactó en los sectores más vulnerables.

³⁰ Instituido por Ley 5.107/66, consiste en una obligación del empleador que debe depositar el equivalente a 8% del salario.

³¹ Se refiere a los trabajadores registrados, que cuentan con Cédula de Trabajo.

³² Ver: O Globo. Previdência perdeu 1,1 milhão de contribuintes em 2017, aponta IBGE. Acceso: 14 jun. 2018. Disponible en: <https://glo.bo/2nwMR3e>.

³³ En el programa Bolsa Familia se cortaron 1.100.000 beneficios.

³⁴ El Beneficio de Prestación Continua es una pensión asistencial para las personas sin los requisitos para acceder a una jubilación por años de contribución. El gobierno buscó elevar de 65 a 70 años la edad mínima para acceder a la prestación, aunque finalmente fue fijado en 68 años (Fagnani, 2017). Al mismo tiempo, los aumentos en el valor de la prestación quedaron por debajo de la inflación.

IV. Conclusión

En este artículo intentamos analizar la trayectoria del capitalismo brasileño durante las administraciones desarrollistas y la ruptura institucional y la implementación de un programa ortodoxo. Desde la llegada al poder de la coalición liderada por el PT, hubo un esfuerzo deliberado de recuperar el legado desarrollista, aumentando la intervención económica del Estado por medio de la expansión del gasto, financiamiento a las actividades productivas y expansión de la demanda agregada. Durante ese período se pueden identificar diferentes coaliciones en varios temas, contextos y participantes. Así, hubo coaliciones relativamente amplias del tipo *win-win* en algunos períodos, en particular durante las administraciones Lula, y otras más difíciles de implementar por el hecho de intentar imponer pérdidas a algún grupo social. Pese a los números positivos de las gestiones de Lula, la gestión se fue moldando de modo de no alterar los pilares del Plano Real, en un delicado equilibrio entre cambio y continuidad. En ese contexto, el imperativo de no superar los límites de la “responsabilidad” de la política macroeconómica acabó definiendo límites a las políticas de intervención pública.

El mayor intervencionismo del gobierno Lula encontró así límites en la conformación de un modelo de “conciliación” entre Estado y demandas del empresariado. La política rígida de metas de inflación, matizada con la gramática de que las personas en situación de pobreza tienen a ser más perjudicados en períodos de alta inflación (Erber, 2011), representó una sustancial transferencia de recursos al capital financiero que impidió profundizar una política de cambio estructural. La presidenta Rousseff intentó ampliar la intervención estatal de modo de “gobernar el mercado”, generando una ruptura de la alianza tácita, escasamente estructurada, de las diferentes fracciones del capital con el Estado. La convergencia de objetivos entre las fracciones del empresariado reticentes a la intervención pública y partidos de centro y derecha llevó a cabo un proceso de juicio político de dudosa legalidad. Desgastada por las reformas que no tuvieron el impacto esperado, la presidenta Rousseff fue destituida sin el respaldo de una coalición de soporte.

La coalición surgida de la ruptura institucional, a pesar de no ser homogénea, fue efectiva en la convergencia de sus objetivos. Los sectores concentrados del agrobusiness, el capital financiero y la industria expresaron de común acuerdo demandas de reducir el tamaño del Estado, la carga fiscal y reformas las leyes de regulación laboral. Las demandas fueron

tomadas como propias por el gobierno Temer. Desde el primer momento, una política de reversión de los pilares desarrollistas, con una clara orientación ortodoxa: ajuste fiscal, corte de gastos públicos, desmantelamiento de gastos sociales, reforma de flexibilización laboral e intento de reforma del sistema previsional. Los economistas de la coalición gobernante, de cuño ortodoxo, plantean que el aumento de la confianza de los empresarios llevará a potenciar la inversión. Los resultados económicos y sociales han sido, hasta el momento, refractarios a ese planteo.

La historia reciente del Brasil, presentada aquí en base a hechos estilizados, confirmaría la importancia de contar con coaliciones de apoyo amplio a las políticas de transformación productiva. Las coaliciones lideradas por el PT intentaron conformar un Estado desarrollista, con mayor éxito en ampliar la demanda agregada, pero con poder limitado para reformar la estructura económica. El fracaso del intento industrialista de la presidenta Rousseff llama a repensar el poder del Estado para gobernar el mercado, disciplinando el capital. En ese sentido, es necesario profundizar el análisis sobre las condiciones necesarias para crear coaliciones desarrollistas. La consolidación de una alianza conservadora, surgida de la irregular ruptura institucional, en un contexto de aquiescencia de los sectores populares y de fortalecimiento de las comunidades epistémicas que bregan por una economía abierta, no parecen el mejor contexto para opciones intervencionistas. De hecho, los sectores ortodoxos han ganado espacio en casi toda América Latina. El espacio para las ideas y comunidades epistémicas que bregan por alternativas desarrollistas puede parecer acotado. Pero como expresó Gerschenkron (1968) las crisis pueden llevar a diferentes respuestas nacionales. Como en otros momentos de la historia, el pesimismo de la razón obliga a agudizar el optimismo de la voluntad.

Bibliografía

AMICO, F. Argentina, Brasil y México, una nota comparativa sobre las estrategias de desarrollo en tiempos recientes, *UFRJ-IE-PPGE, mimeo, Rio de Janeiro, Marzo, 2016.*

BARBOSA. N. Dez anos de política econômica. In Sader. E. (org.). *Dez anos de governos pósneoliberais no Brasil: Lula e Dilma.* São Paulo: Boitempo, 2013.

BARBOSA. N. O desafio macroeconômico de 2015-2018. *Revista de Economia Política*, v. 35. n. 3. p. 403-425, julho setembro-2015.

BIELSCHOWSKY. R. Estratégia de desenvolvimento e as três frentes de expansão no Brasil: um desenho conceitual. *Economia e Sociedade.* Campinas, v. 21. número especial, p. 729-747. dezembro de 2012.

BICHIR. R. Capacidades Estatais Para a Implementação de Programas de Transferência de Renda: Os Casos de Brasil, Argentina e África do Sul. *Textos para Discussão 2032.* Brasília: IPEA, 2015.

BOITO Jr. A. A burguesia brasileira no governo Lula. XXVII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología. VIII Jornadas de Sociología de la Universidad de Buenos Aires. Asociación Latinoamericana de Sociología. Buenos Aires, 2009.

BOSCHI. R. *Variedades de capitalismo. política e desenvolvimento na América Latina.* Belo Horizonte: Editora UFMG, 2011.

BOSCHI. R.; GAITÁN. F. Intervencionismo estatal y políticas de desarrollo en América Latina. In: VI ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE CIÊNCIA POLÍTICA. Campinas: ABCP, 2008.

BOSCHI. R.; GAITÁN. F. Novo Desenvolvimentismo. In: LEAL IVO. A. (Org.). *Dicionário Temático Desenvolvimento e Questão Social.* Annablume, p. 325-329, 2013.

BRAUTIGAM, D. RAKNER, L.. & TAYLOR. S. Business Associations and Growth Coalitions in Sub-Saharan Africa. *Journal of Modern African Studies.* v. 40. n. 4. p. 519-547. 2002.

BRESSER-PEREIRA. L. C.; OREIRO. J. L. E MARCONI. N. *Macroeconomia Desenvolvimentista. Teoria e política econômica do novo desenvolvimentismo.* São Paulo: Elsevier, 2016.

BRESSER-PEREIRA. L. C. Empresários, o governo do PT e o Desenvolvimentismo. *Revista de Sociologia e Política*, v. 21, n. 47, pp. 21-29. Setembro de 2013.

BRESSER-PEREIRA. L. C. “Estado y Mercado en el Nuevo Desarrollismo”. *Nueva Sociedad*, n. 210, pp. 110-125. Julio-Agosto de 2007.

BRUNO. M. e CAFFE. R. Crecimiento. Distribuição e acumulação de capital numa economia financeirizada: uma análise dos limites estruturais ao desenvolvimento brasileiro. 30 Encontro ANPOCS. Outubro 2014.

CAGNIN. R.. MAGALHÃES PRATES. D; DE FREITAS. M. C e NOVAIS. L. F. A gestão macroeconômica do governo Dilma (2011-2012). *Novos Estudos* n. 97. pp. 169-185. Novembro 2013.

CEPAL. Medidas de política implementadas en América Latina y el Caribe ante las adversidades de la economía internacional. 2008-2012. Santiago de Chile: Edición de las Naciones Unidas, 2012.

CONTEC. Lucros dos Bancos: síntese comparativa nos últimos três governos. Brasília: Contag. 2014.

COSTA PINTO. E.; GUEDES PINTO, J. P; BARULO, G.; SCHONERWAL, C. y NOGUEIRA. A economia política dos governos Dilma: acumulação, bloco de poder e crise. PD 004. Instituto de Economia UNICAMP, 2016.

DE PAULA. L. F.; MODENESI. A. M.; PIRES. M. C. The tale of the contagion of two crises and policy responses in Brazil: a case of (Keynesian) policy coordination?. *Journal of Post Keynesian Economics*, v. 37, n. 3, pp. 408-435, 2015.

DE PAULA. L. F. “Repensando o Desenvolvimentismo”. In: *São Paulo em Perspectiva*, v. 20, n. 3, p. 47-58. Julio-septembro de 2007.

DE TONI. J. *10 anos de política industrial: Balanço e perspectivas*. Brasília: ABDI. 2015.

DI CAPRIO. A. Introduction: The Role of Elites in Economic Development. In: Alice H. Amsden. Alisa Di Caprio and James A. Robinson (eds.). *The Role of Elites in Economic Development*. Oxford: Oxford University Press, 2012.

DIEESE. *Nota Técnica* N. 189. Brasília: DIEESE, 2018.

DINIZ. E.; BOSCHI. R. *A difícil rota do desenvolvimento: empresários e a agenda pós-neoliberal*. Belo Horizonte: Editora UMFG, 2007.

DINIZ. E. & BOSCHI. R. Strategic elites and economic outlooks in Brazil. paper apresentado ao Congresso LASA. São Francisco. Maio de 2011.

DINIZ. E. O Pós-Consenso de Washington: Globalização, Estado e governabilidade reexaminados. In: Diniz. E. (org). *Globalização, Estado e Desenvolvimento: Dilemas do Brasil no novo milênio*. Rio de Janeiro: FGV, 2007.

DINIZ. E. & GAITÁN. F. *Repensando o Desenvolvimentismo: Estado. Instituições e a construção de uma agenda de desenvolvimento para o século XXI*. Curitiba: Hucitec, 2016.

- DINIZ OLIVEIRA. T. Determinantes da retomada do crescimento do governo Lula: Interpretação do modelo de crescimento com equidade. *Revista Debate Econômico*. v. 3. n. 2. Jul-dez. 2015.
- DOWBOR. L. Resgatando o potencial financeiro do Brasil. Outubro de 2015. In: <http://dowbor.org/2016/08/ladislau-dowbor-resgatando-o-potencial-financeiro-do-pais-versao-atualizada-em-04082016-agosto-2016-47p.html/>
- ERBER. F. As Convenções sobre Desenvolvimento no Governo Lula: um ensaio de economia política. *Revista de Economia Política*. v. 31. nº 1 (121). p. 31-55. Janeiro-março de 2011.
- GAITAN. F. & BOSCHI. R. (2015). Estado. Atores Predominantes e Coalizões para o Desenvolvimento: Brasil e Argentina em perspectiva comparada. *Texto para Discussão* 2098. Brasília: IPEA, 2015.
- GAITÁN. F. & BOSCHI. R. Elites, coalizões e desenvolvimento. Análise sobre a trajetória recente do Brasil. *Desenvolvimento em Debate*, v. 4, n. 2, 2016.
- GONÇALVES. R. Governo Lula e Nacional-desenvolvimentismo às avessas. *Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política*. n. 31. p. 5-30, 2012.
- IANONI. M. Autonomia do Estado e desenvolvimento no capitalismo democrático. *Revista de Economia Política*. São Paulo. v. 33. n. 4. Out. /dez. 2013.
- IANONI. M. Estado e coalizão desenvolvimentista no Brasil no ciclo pós-neoliberal. In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE CIÊNCIA POLÍTICA. 9. Brasília: ABCP. ago. 2014.
- IPEA. Comunicado n. 155 A Década Inclusiva (2001-2011): Desigualdade, Pobreza e Políticas de Renda. 25 de setembro de 2012.
- IPEA. *Carta de Conjuntura*. N. 38. Primer semestre, 2018.
- LAWS. E. Political settlements, elite pacts and governments of National Unity. *Background paper n. 10. Developmental Leadership Program*, 2012.
- LEFTWICH. A.; HOGG. S. The case for leadership and the primacy of politics in building effective states, institutions and governance for sustainable growth and social development. Birmingham: *Background Paper*. n. 5. DLP. 2011.
- LEFTWICH. A. “Bringing the Agency Back in: Politics and Human Agency in Building Institutions.” *DLP Research Paper* 06. Synthesis and Overview Report of Phase One of the Leaders, Elites and Coalitions Research Programme, 2009.

- LEFTWICH. A. & LAWS. E. “Riker in the Tropics: The Theory of Political Coalitions (1962) and the Politics of Change in Developing Countries”. *Concept Paper 02*. The Development Leadership Program, 2012.
- LEFTWICH. A. & WHEELER. C. “Politics. Leadership and Coalitions in Development: Findings. Insights and Guidance from the DLP’s first Research and Policy Workshop. Frankfurt 10-11 March. 2011.” Research and Policy Workshop Report. The Development Leadership Program, 2011.
- MELLO. G. Diagnóstico dos governos Dilma Rousseff: Do industrialismo à virada do neoliberalismo. XXI Encontro Nacional de Economia Política. Sociedade Brasileira de Economia Política. São Bernardo do Campo, 2016.
- MINELLA. A. C. Maiores bancos privados no Brasil: um perfil econômico e sociopolítico. *Sociologias*. Porto Alegre. ano 9, nº 18, pp. 100-125. Jul./dez. 2007.
- MORAES. W. Mudanças recentes na legislação trabalhista na América Latina em meio a continuidades: os casos de Brasil e Argentina. In: GAITAN. F.; DEL RIO. A. (Orgs.). *Instituições. política e desenvolvimento: América Latina frente ao século XXI*. Curitiba: CRV, 2013.
- NOGUEIRA DA COSTA. F. O mapa da riqueza do Brasil. 2015. In: <http://jornalgggn.com.br/noticia/o-mapa-da-riqueza-no-brasil-por-fernando-nogueira-da-costa>.
- PAES DE BARROS. R. Sobre a evolução recente da pobreza e a desigualdade no Brasil. Brasília: IPEA, 2009.
- PALAZZO DIAZ. R. Organização e posicionamento político dos bancos no governo Lula. Dissertação de mestrado apresentada ao Instituto de Filosofia e Ciências Humanas da UNICAMP para obtenção do título de mestre em Ciência Política, 2012.
- COSTA PINTO. C.; GUEDES PINTO. J.; BARUCO. G.; SALVDJAM. A.; BALANCO. P.; SCHONERWALD. C. & NOGUEIRA. I. A economia política dos governos Dilma: acumulação. bloco no poder e crise. *Texto para Discussão*, N. 4. IE-UERJ, 2016.
- RECEITA FEDERAL (2016). *Desoneração da Folha de Pagamento*. Disponível em: <http://idg.receita.fazenda.gov.br/dados/receitadata/renuncia-fiscal/renuncia-fiscal-setorial>
- SALLUM JR. B. O Brasil sob Cardoso. neoliberalismo e desenvolvimentismo. *Tempo Social*, v. 11, n. 2, p. 23-47. São Paulo. Out. 1999.
- SERRANO. F. & MELIN. L. E. Aspectos políticos do desemprego: A guinada neoliberal no Brasil. *Crítica Marxista*, n. 1. enero-febrero. Fondazione Luigi Longo. 2017.

SERRANO. F.; SUMMA. R. “A desaceleração rudimentar da economia brasileira desde 2011”. In: Earp. F. S.; Bastian. E.; Modenesi. A. M. *Como vai o Brasil?* Rio de Janeiro, 2013.

SERRANO. F. & SUMMA. R. Demanda agregada e a desaceleração do crescimento econômico brasileira de 2011 a 2014. Center for Economic Policy Research. Agosto de 2015.

SICSÚ. J. & MICHEL. R. Porque Novo Desenvolvimentismo. *Jornal dos Economistas*, n. 186, p. 3-5. Janeiro 2005.

SINGER. A. Cutucando onças com varas curtas. O ensaio desenvolvimentista do primeiro mandato de Dilma Rousseff. *Novos Estudos CEBRAP*, nº 102, p. 43-71, 2015.

SINGER. A. *Os sentidos do lulismo*. São Paulo: Companhia das Letras, 2012.

TANAKA. M. “En busca del eslabón perdido: coaliciones sociales y procesos políticos en el desarrollo territorial rural”. *Documento de Trabajo* Nº 111. Programa Dinámicas Territoriales Rurales. Santiago de Chile: Rimisp, 2012.

TEIXEIRA. C. & MONTANI MARTINS. N. Política fiscal e a desaceleração da economia brasileira no governo Dilma (2010-2012). *Texto para Discussão* 013/2013. Instituto de Economia da UFRJ.

VAN WYK. J. A. Cadres. Capitalists. Elites and Coalitions. The ANC. Business and Development in South Africa. *The Nordic African Institute Discussion Paper* Nº 46, 2009.

WHITFIELD. Lindsay & THERKILDSEN Ole. What Drives States to Support the Development of Productive Sectors? Strategies ruling elites pursue for political survival and their policy implications. *DIIS (Danish Institute for International Studies) Working Paper* 15. 2011

ZALANGA. S. Ruling Elite Coalitions and State Bureaucratic Capacity: Accounting for Developmental and Predatory States in Malaysia and Nigeria. Mimeo, 2015.



www.unsam.edu.ar/escuelas/economia/revistaedd
ISSN 2591-5495