IADE · Instituto Argentino para el Desarrollo Económico

Revista de Ciencias Sociales

realidad económica

Nº 380 Año 56 / 16 de mayo al 30 de junio de 2026
ISSN 0325-1926 ISSN e 2618-1711



Vitivinicultura: la Argentina en la última curda

Nos app-tualizamos!

Nueva versión de
nuestra **app CABAL**

Más rápida, fácil y segura.



Descargala . Usala . Calificala .

CABAL

Comprender la realidad
para transformarla.



realidad
económica

La revista Realidad Económica presenta investigaciones en ciencias sociales, económicas, políticas y culturales. Su enfoque es heterodoxo desde las ciencias sociales y guarda un compromiso con el desarrollo independiente de la Argentina, América latina y el Caribe; así como con la defensa y promoción de los derechos humanos y sociales.

Las temáticas que aborda son amplias, siendo las principales las atinentes a teoría económica, economía política y Estado y sociedad; de los sectores energético, industrial, agropecuario, financiero, educativo y de la salud. También de la situación de las economías regionales, del comercio interior y exterior; de las problemáticas de la administración pública y privada y de la configuración y rol de los actores sociales.

Desde su labor en la publicación de artículos, la revista busca que la experiencia y producción intelectual de los investigadores y pensadores de universidades, institutos y centros de investigación sirvan para dar a conocer y esclarecer necesidades y problemáticas, proporcionar datos y finalmente aportar propuestas de soluciones, en un debate de ideas crítico y democrático. Para determinar la viabilidad de su publicación, los artículos son evaluados por el comité editorial de la revista, conformado por especialistas de la Argentina y América latina.

Realidad Económica tiene, entre sus principales lectores, a estudiantes, investigadores, profesionales; trabajadores; empresarios; cooperativistas y dirigentes; y se entrega a todos los miembros del Congreso de la Nación.

La revista está indexada en ERIH PLUS, Malena y como revista científica de nivel 1 del Núcleo Básico de Revistas de Caicyt. Ademas, en Latindex (Catálogo y Directorio 2.0), Clase (Citas Latinoamericanas en Ciencias Sociales y Humanidades), HAPI (Hispanic American Periodicals Index), LatinREV, Ulrichs y EBSCO

Realidad Económica es una publicación del IADE (Instituto Argentino para el Desarrollo Económico) y se edita ininterrumpidamente desde la fundación de la revista, en 1970. Se publica cada 45 días, editándose en febrero, marzo, mayo, junio, julio, septiembre , noviembre y diciembre.

Los artículos publicados con anterioridad pueden encontrarse en el portal ojs.iade.org.ar o solicitarse al Instituto. La suscripción a la revista también puede solicitarse dirigiéndose a las oficinas del IADE.

Los artículos pueden ser reproducidos libremente con solo acreditar a Realidad Económica como fuente de origen, salvo indicación en contrario.

La responsabilidad sobre los artículos firmados corresponde a sus autores. Su contenido no refleja, necesariamente, el criterio de la dirección.

Revista de Ciencias Sociales

realidad económica

Nº 380 · año 56

16 de mayo al 30 de junio de 2026

Directora	**Marisa Duarte**
Gestión editorial	**Natalia del Campo**
Composición	**Irene Brousse**
Administración	**Graciela Ventura**
Suscripciones y Contenidos del sitio	**Maxi Senkiw**
Asistencia general	**Julia Segre Maturano**
Ilustración	**Magalú**
Corrección	**Florencia Piluso**
Traducción	**Melanie Yalaza**

Editor

IADE · Instituto Argentino para el Desarrollo Económico

ISSN 0325-1926 ISSN e 2618-1711

Hipólito Yrigoyen 1116, 4º piso (C1086AAT) CABA - Argentina

(5411) 4381-7380 / 9337

realidadeconomica@iade.org.ar · www.iade.org.ar

Realidad Económica

Comité Editorial

Miembros

Alfredo T. García	Economista jefe del Banco Credicoop Coop. Ltdo. y docente de posgrado en UBA - Argentina.
Alicia Girón	Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)
Carlos León	Cátedra Libre de Estudios Agrarios Ing. Agr. Horacio Giberti - Argentina.
Carlos Vilas	Universidad Nacional de Lanús - Argentina.
Dina Foguelman	Universidad Nacional de La Matanza - Argentina.
Enrique Arceo	Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales - Argentina.
Fernando Porta	Universidad Nacional de Quilmes - Argentina.
Giancarlo Delgado Ramos	Universidad Nacional Autónoma de México - México.
Juan Santarcángelo	Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas - Universidad Nacional de Quilmes - Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales - Argentina.
Karina Forcinito	Universidad Nacional de General Sarmiento - Argentina.
Mabel Manzanal	Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas - Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires - Argentina.
Martín Schorr	Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas - Instituto de Altos Estudios Sociales - Universidad de Buenos Aires - Argentina.
Oscar Ugarteche	Universidad Nacional Autónoma de México - México.
Pablo Imen	Idelcoop Fundación de Educación Cooperativa - Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini - Argentina.
Ramiro Bertoni	Universidad Nacional de Moreno- Universidad Nacional de Quilmes - Argentina.
Roberto Gómez †	Coalición por una Comunicación Democrática, Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos - Argentina.
Silvia Berger	Asociación Internacional de Economía Feminista - Argentina.
Silvia Gorenstein	Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales del Sur - Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas/Universidad Nacional del Sur - Centro de Estudios Urbanos y Rurales- Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas - Argentina.

IADE

Comisión Directiva

Presidente Honorario — **Alejandro Rofman**

Comisión Directiva

Presidenta: **Marisa Duarte**
Vicepresidente: **Alfredo T. García**
Secretario: **Sergio I. Carpenter Vallejos**
Prosecretario: **Ramiro Bertoni**
Tesorero: **Enrique Jardel**
Protesorero: **Alexander Kodric**

Vocales Titulares

José María Cardo
Paula Mosesso
Nicolás Dvoskin
Mirta Leda Quiles
Karina Forcinito
Guido Prividera
Cecilia Vitto
Elsa Cimillo

Vocales Suplentes

Federico Nacif
Roberto Adaro
Roberto Gómez
Ariel Slipak
Flora Losada
Pablo Míguez

Revisoras de Cuentas

Norma Beatriz Penas
Gabriela Vitola

Suscripción a la revista

Atención
Maxi Senkiw

Correos electrónicos
msenkiw@iade.org.ar

Página web
www.iade.org.ar

Teléfonos
4381 7380 / 9337

Sede del IADE
Hipólito Yrigoyen 1116, 4º piso CABA - Argentina

- Índice -

Microeconomía

Mercado y poder: repensando la ley de oferta-demanda en la vitivinicultura mendocina (1970-2024) _____ 9 a 41

Natalia Estefanía Palazzolo

Macroeconomía

Determinantes cuantitativos de la inversión en la Argentina: estimación a través de un modelo autorregresivo con rezagos distribuidos (ARDL) _____ 43 a 72

Gabriel Oscar Weidmann, Yamila Micaela Bevilacqua y Leandro Rodríguez

Universidades nacionales

Equipamientos universitarios. Un abordaje territorial a partir de los edificios universitarios de la Universidad Nacional de José C. Paz (UNPAZ) _____ 73 a 94

María Florencia Rodríguez y Julieta Oxman

Historia económica de Cuba

El pensamiento económico cubano del siglo XIX: dos visiones sobre el desarrollo económico _____ 95 a 114

René Rodríguez Sardá

Economía de los recursos naturales

Rentas extractivas e impuestos: análisis de Argentina, Chile y Ecuador _____ 115 a 145

Katiuska King y Pablo Samaniego

Sumario _____ 146 a 150



www.iade.org.ar

comprender la realidad para transformarla

IADE
INSTITUTO ARGENTINO PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO

realidad económica

seguinos en

realidad económica
Nº 380 AÑO 56
16 de mayo al 30 de junio de 2026
ISSN 0325-1926

Páginas 9 a 41

MICROECONOMÍA

Mercado y poder: repensando la ley de oferta-demanda en la vitivinicultura mendocina (1970-2024)*

Natalia Estefanía Palazzolo**

* El presente trabajo forma parte de la tesis de doctorado de la autora.

** Doctora en Ciencias Sociales por la Universidad Nacional de Cuyo (UNCUYO). Docente en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales (UNCUYO), Centro Universitario (M5502JMA), Mendoza, Argentina, nepalazzolo@gmail.com.

RECEPCIÓN DEL ARTÍCULO: noviembre de 2025
ACEPTACIÓN: enero de 2026

Resumen

En el artículo se propone una lectura crítica del mercado vitivinícola mendocino y se cuestiona la ley de oferta y demanda como mecanismo neutral de fijación de precios. Dicha ley opera como una construcción ideológica que legitima desigualdades estructurales en la distribución del ingreso en la cadena. A partir del análisis, se identifican, entre 1970 y 2024, los mecanismos con los que los agentes con mayor poder económico inciden activamente en la formación de precios y en las condiciones de competencia; proceso que se intensifica con la retirada del Estado como mediador en un régimen de acumulación rentístico-financiero. Metodológicamente, el trabajo combina análisis de series estadísticas oficiales, reconstrucción histórica de precios por submercado y entrevistas semiestructuradas a actores especializados.

Palabras clave: Mercado – Vitivinicultura – Oferta – Demanda

Abstract

Market and Power: Rethinking the Law of Supply and Demand in Mendoza's Viticulture (1970–2024)

This article proposes a critical reading of the viticultural market in Mendoza, questioning the law of supply and demand as a neutral price-setting mechanism. It argues that this law operates as an ideological construct that legitimizes structural inequalities in income distribution across the value chain. Based on this analysis, the study identifies the mechanisms through which agents with greater economic power actively influence price formation and competitive conditions between 1970 and 2024—a process intensified by the withdrawal of the State as a mediator under a rentier-financial accumulation regime. Methodologically, this work combines the analysis of official statistical series, the historical reconstruction of prices by sub-market, and semi-structured interviews with specialized actors.

Keywords: Market – Viticulture – Supply – Demand

Introducción

La transacción de compra y venta suele presentarse como el acto central de la dinámica de los mercados, instancia en la que la ley de oferta y demanda operaría de manera "natural" coordinando los agentes económicos. Sin embargo, esta visión simplificada oculta un entramado de relaciones institucionales, productivas y de poder que condicionan el modo en que los agentes concurren al mercado y la forma en que se configuran los precios, las cantidades intercambiadas y la distribución del ingreso.

En el circuito vitivinícola mendocino, estas relaciones adquieren una particular relevancia. La estructura productiva combina un gran número de pequeños productores primarios con un reducido grupo de agentes altamente concentrados en las etapas de elaboración, fraccionamiento y comercialización, así como también con mercados de insumos fuertemente concentrados. Este desequilibrio estructural determina que los ajustes de oferta y demanda no respondan a un proceso espontáneo de coordinación, sino a un dispositivo institucional en el que el poder de mercado actúa como principio ordenador de la dinámica sectorial.

El presente trabajo examina los mecanismos mediante los cuales los agentes con mayor poder económico inciden sobre los niveles de producción y la formación de precios en la industria vitivinícola mendocina, analizando el mercado como espacio de reproducción de posiciones de poder. El análisis se circunscribe a la industria del vino -producción, elaboración, fraccionamiento y comercialización- y se focaliza en los mecanismos de regulación de la oferta, dejando fuera otros procesos relevantes (como la integración vertical y horizontal) que exceden los objetivos del estudio.

Desde este enfoque, la ley de oferta y demanda es problematizada no como una regularidad universal ni como un mecanismo neutral de coordinación, sino como

una construcción social e institucional que expresa y legitima una determinada distribución del excedente. El mercado es concebido como el espacio donde se dirime la apropiación del valor socialmente producido, en función de la posición estructural y la capacidad diferencial de intervención de los agentes sobre las reglas del intercambio.

La fijación de precios aparece entonces como el resultado de un proceso históricamente situado, en el que intervienen de manera decisiva el mercado y el Estado. La capacidad diferencial de los agentes para incidir sobre uno u otro condiciona los precios y la distribución de las ganancias a lo largo de la cadena. El precio opera, en este sentido, como la expresión condensada de una doble puja: entre los distintos eslabones del circuito productivo por la apropiación del excedente, y entre estos y los consumidores en el intercambio final.

El período analizado abarca desde 1970 hasta 2024, permitiendo identificar distintas etapas en la dinámica del circuito vitivinícola. Mientras que hasta fines de los años ochenta se observa una mayor intervención estatal en la formación de precios y relaciones de poder más disputadas entre eslabones, a partir de la década de 1990, con la reestructuración neoliberal del sector y la privatización de la bodega estatal Giol, se profundiza la concentración económica y se desplaza el núcleo de apropiación del excedente hacia los eslabones de fraccionamiento y comercialización. En el período reciente, estas asimetrías persisten y se profundizan, incluso en contextos de escasez relativa de oferta.

La evidencia empírica se construye a partir del análisis de series estadísticas oficiales y datos institucionales, complementados con entrevistas a actores del sector realizadas entre 2019 y 2021. El artículo se organiza en un marco teórico inicial, una caracterización sintética del mercado vitivinícola mendocino, el análisis de la evolución de la distribución del excedente y el estudio de los principales mecanismos de ajuste de la oferta -como el manejo de stocks, importaciones y exportaciones- que permiten a los agentes concentrados incidir activamente sobre la formación de precios. Se parte de la hipótesis de que estos mecanismos se consolidan y adquieren mayor eficacia a partir de la retirada del Estado como mediador directo en la fijación de precios, redefiniendo las condiciones de competencia y la distribución del excedente en el circuito.

Mercado, competencia y formación de precios: una mirada crítica

En el enfoque dominante de la teoría económica, asociado a la escuela neoclásica marginalista, el mercado es concebido como un mecanismo de coordinación descentralizada que, a través del libre juego de la oferta y la demanda, garantiza la asignación eficiente de los recursos y la fijación de precios de equilibrio. Bajo esta perspectiva, los mercados tienden a autorregularse y los desequilibrios son interpretados como transitorios, resolviéndose mediante ajustes automáticos en precios y cantidades (Santarcángelo, 2014).

Este enfoque se estructura en torno al concepto de equilibrio walrasiano y descansa en una serie de supuestos altamente restrictivos, tales como la competencia perfecta, la inexistencia de poder de mercado, la información completa y la libre entrada y salida de firmas. En este marco, se asume que las empresas son tomadoras de precios y que la competencia entre ellas es armónica, dado que ninguna posee la capacidad individual de influir sobre el precio de mercado (Stigler, 1974; Shaikh, 1980).

Si bien la propia teoría reconoce que estos supuestos rara vez se verifican empíricamente, el modelo de competencia perfecta se ha consolidado como el punto de referencia analítico del *mainstream* microeconómico. Como consecuencia, las relaciones sociales, los conflictos distributivos y el poder económico quedan sistemáticamente excluidos del análisis, siendo tratados como desviaciones o fallas respecto de un ideal competitivo.

Tal como señala Shaikh (1980), bajo competencia perfecta no existe competencia por precios ni por cantidades en sentido estricto. La competencia como disputa real entre capitales desaparece desde la propia formulación teórica, siendo reemplazada por un mecanismo abstracto de ajuste automático. En esta línea, Astarita (2012) advierte que esta situación resulta lógicamente equivalente a una de no competencia, en la medida en que ningún productor puede modificar sus condiciones técnicas o su escala para disputar mercado a sus competidores.

En el marco neoclásico, la estructura de mercado -definida fundamentalmente por el número de oferentes y demandantes- adquiere un rol central para explicar

el comportamiento competitivo. De este modo, se establece una distinción entre mercados de competencia perfecta y mercados de competencia imperfecta (monopolio, oligopolio), concebidos como desviaciones del ideal competitivo y, en muchos casos, atribuidos a fallas de mercado o a la intervención estatal (Mankiw, 2012). Sin embargo, este enfoque resulta insuficiente para explicar mercados reales caracterizados por altos niveles de concentración, asimetrías persistentes y capacidades diferenciales de intervención sobre precios y volúmenes.

Frente a esta concepción, el presente artículo se inscribe en una perspectiva crítica que entiende el mercado no como un mecanismo neutral de coordinación, sino como una relación social históricamente determinada, atravesada por relaciones de poder, instituciones y conflictos distributivos. Desde este enfoque, los precios no reflejan simplemente condiciones de escasez relativa, sino que condensan relaciones de fuerza entre actores con posiciones estructuralmente desiguales, siendo activamente moldeados por aquellos agentes con mayor poder de mercado.

Desde la perspectiva de la escuela de la regulación, los mercados se inscriben en modos de regulación específicos que articulan formas de competencia, dispositivos institucionales y modalidades de intervención estatal coherentes con determinados regímenes de acumulación (Boyer y Saillard, 1996, 1997; Aglietta, 1999). En este marco, la formación de precios aparece como un resultado institucional y políticamente mediado, antes que como un mecanismo espontáneo de ajuste. Asimismo, los estudios sectoriales de la escuela de la regulación, plantean las posibilidades de adaptación y resistencia de los niveles sectoriales a los modelos de acumulación nacionales (Bartoli y Boulet, 1990).

Esta mirada resulta particularmente pertinente para el análisis del mercado vitivinícola mendocino, en que la coexistencia de una gran cantidad de pequeños productores con un reducido grupo de actores concentrados en los eslabones industrial y comercial cuestiona la idea de autorregulación. En este contexto, la ley de oferta y demanda opera más como un dispositivo discursivo e ideológico que legitima resultados distributivos desiguales que como una explicación efectiva del funcionamiento del mercado (Ferreyra, 2010).

A partir de este marco teórico, en los apartados siguientes se analiza empíricamente la estructura del mercado vitivinícola mendocino, la evolución de la distribución del excedente y los mecanismos concretos mediante los cuales los agentes con mayor poder económico intervienen activamente en la regulación de la oferta, la demanda y los precios.

Caracterización actual de la cadena de producción vitivinícola mendocina

La cadena vitivinícola de Mendoza presenta una estructura marcadamente asimétrica, caracterizada por la coexistencia de un elevado número de pequeños productores primarios y un reducido grupo de actores altamente concentrados en los eslabones de elaboración y, especialmente, de fraccionamiento. Esta configuración condiciona la dinámica del mercado y la distribución del ingreso a lo largo del circuito productivo.

En 2024, la provincia contaba con 142.785 hectáreas cultivadas, distribuidas en 14.593 viñedos. El 75% de las explotaciones tenía menos de diez hectáreas y concentraba apenas el 25,8% de la superficie, mientras que el 7,4% de los viñedos -aquellos de más de 25 hectáreas- reunía el 44,7% del área total. El tamaño medio de los viñedos era de 9,8 hectáreas, reflejando una estructura productiva altamente atomizada en términos de unidades, pero concentrada en términos de superficie.

En el eslabón elaborador, Mendoza registraba en 2024 un total de 616 bodegas activas. Si bien el 92% producía menos de 75.000 quintales anuales, la distribución del volumen elaborado evidencia un control significativo de la producción por parte de un reducido número de establecimientos de mayor escala, lo que introduce una primera fuente de asimetría en la cadena.

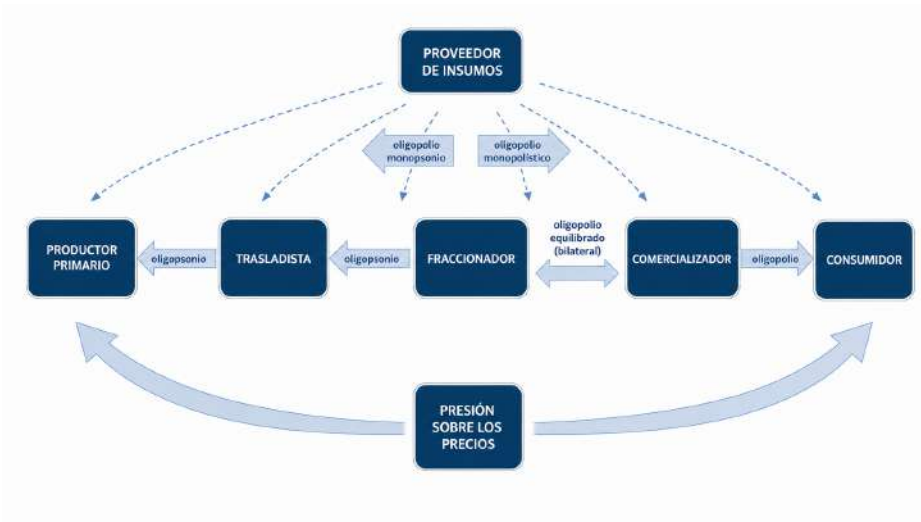
La concentración se intensifica en el eslabón de fraccionamiento, considerado estratégico para la apropiación del excedente. En 2024 operaban 501 fraccionadoras activas; sin embargo, las unidades de gran escala -el 3,7% del total- concentraban el 71% de los despachos al mercado. En contraste, el 93% de las fraccionadoras, correspondientes a establecimientos de menor tamaño, explicaba apenas el 16% del volumen comercializado, revelando una fuerte disociación entre cantidad de unidades y control efectivo del mercado.

Los mercados de insumos -fertilizantes, agroquímicos, maquinaria y servicios asociados- también presentan elevados niveles de concentración, lo que incide sobre los costos de producción y limita la capacidad de negociación de los productores primarios y de las bodegas de menor escala. De este modo, las asimetrías atraviesan transversalmente toda la cadena de valor.

En conjunto, la cadena vitivinícola mendocina se estructura sobre una asimetría persistente, en la cual la concentración económica en los eslabones industrial y comercial otorga un significativo poder de mercado a los actores dominantes, habilitándolos a incidir sobre precios, volúmenes y condiciones de intercambio, en detrimento de los productores primarios y de los actores de menor escala (Palazzolo, 2025).

En el diagrama 1 se presenta una síntesis de la estructura del circuito vitivinícola mendocino.

Diagrama 1.
Síntesis de la estructura de mercado del circuito del vino en Mendoza



Fuente: elaboración propia

Evolución de la distribución del excedente vitivinícola (1970-2024)

La estructura altamente asimétrica de la cadena vitivinícola mendocina, caracterizada por una fuerte concentración económica en los eslabones industrial y comercial, no constituye un fenómeno reciente ni el resultado de ajustes coyunturales del mercado. Por el contrario, se trata de una configuración históricamente construida, en la que las relaciones de poder entre los distintos eslabones del circuito se han reconfigurado a lo largo del tiempo. En este marco, el pasaje desde un régimen de acumulación asociado a la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) hacia uno de tipo rentístico-financiero plantea el interrogante acerca de la persistencia o transformación de dichas relaciones entre 1970 y 2024.

Este apartado analiza la evolución de la distribución del excedente económico generado en la cadena vitivinícola mendocina, partiendo de la premisa de que el precio no constituye una simple variable de ajuste entre oferta y demanda, sino que funciona como el envoltorio de la distribución del excedente social. En este sentido, los precios condensan relaciones de fuerza, capacidades diferenciales de negociación y posicionamientos estructurales de los agentes dentro del circuito productivo, al mismo tiempo que la ley de oferta y demanda opera como un dispositivo ideológico que tiende a naturalizar resultados distributivos profundamente desiguales.

Desde esta perspectiva, se examinan los precios del vino en los distintos submercados del circuito -traslado, planchada y mercado minorista-, entendiendo que cada uno expresa una relación social específica entre actores con diferente poder económico. El análisis empírico permite identificar rupturas y continuidades en la apropiación del excedente a lo largo de los distintos regímenes de funcionamiento del sector, poniendo en evidencia que la formación de precios responde a dinámicas históricamente situadas y mediadas por relaciones de poder, más que a ajustes automáticos del mercado.

ISI, fordismo, regulación estatal y precios del vino (1970-1999)

Durante el régimen de acumulación asociado a la industrialización por sustitución de importaciones (ISI), la vitivinicultura argentina -y en particular la mendocina- se estructuró sobre un patrón fordista orientado a la producción masiva de

vinos comunes destinados casi exclusivamente al mercado interno. La expansión del sector estuvo estrechamente vinculada al crecimiento del consumo doméstico, impulsado por el aumento poblacional, la mejora de los ingresos reales y la elevada participación del vino en la canasta de consumo popular. Entre las décadas de 1930 y 1970, el consumo per cápita se incrementó de manera sostenida, alcanzando valores cercanos a los noventa litros anuales, lo que estimuló la expansión de la superficie implantada y de la capacidad productiva (Ferreyra, 2010).

En este contexto, el Estado desempeñó un rol central como regulador y actor económico directo, orientando el funcionamiento del mercado y atenuando las crisis recurrentes de sobreproducción. La creación del Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV) en 1959 y la intervención a través de empresas estatales como Giol en Mendoza y CAVIC en San Juan configuraron un dispositivo institucional que permitió sostener precios, absorber excedentes y garantizar canales de comercialización para pequeños y medianos productores. La dinámica de precios, lejos de responder a ajustes automáticos de oferta y demanda, estuvo fuertemente mediada por decisiones institucionales, mecanismos de control de stocks y compras públicas (Palazzolo, 2025).

El cuadro 1 presenta la evolución de los precios del vino de mesa en los principales submercados del circuito vitivinícola -traslado, planchada y mercado minorista- para el período 1970-1999, a partir de los datos publicados por el INV. Cabe señalar que la serie se interrumpe en 1999, cuando el organismo deja de publicar esta información sin explicaciones oficiales, lo que constituye un quiebre relevante en términos de transparencia y referencia para la negociación sectorial.

La matriz de precios refleja las relaciones de poder entre los distintos eslabones del circuito en cada momento histórico. El precio del vino de traslado expresa la capacidad de retención de excedente de los productores primarios y elaboradores trasladistas; el de planchada, el poder de los fraccionadores industriales; y el precio minorista, la apropiación del excedente por parte del eslabón comercializador y su relación con los consumidores. Las fluctuaciones observadas a lo largo del período evidencian una distribución del excedente inestable, con desplazamientos entre eslabones y una fuerte presencia del Estado como regulador selectivo.

Cuadro 1.
Evolución del precio del vino de mesa del INV (1790-1999)

Año	Evolución del precio del vino de mesa*			
	Trasladista	Planchada	Minorista	Consumo aparente per cápita
1970	2.22	3.87	4.67	91,79
1971	3,15	4,95	5,72	85,3
1972	4,36	6,08	7,04	79,74
1973	4,41	4,95	8,01	72,54
1974	3,87	5,65	6,9	77,2
1975	1,8	3,78	4,49	83,68
1976	1,44	3,23	3,99	84,76
1977	1,29	2,68	3,56	88,45
1978	2,09	3,84	4,91	90
1979	3,35	4,87	6,16	76,32
1980	2,13	3,81	6,6	76,28
1981	0,82	3,81	5,1	74,67
1982	0,59	2,95	4,08	73,64
1983	0,96	3,54	4,97	71,11
1984	1,28	3,28	4,33	66,32
1985	1,89	5,17	6,79	60,05
1986	1,62	4,23	5,45	59,17
1987	0,95	3,58	4,43	58,11
1988	0,8	3,53	4,69	55,89
1989	1,02	4,31	6,01	53,67
1990	0,68	3,1	3,89	54,15
1991	0,98	2,75	3,78	52,39
1992	1	2,58	3,68	49,53
1993	1,3	3,8	4,32	44,43
1994	0,87	3,05	4,19	43,22
1995	0,48	2,36	3,15	41,08
1996	0,63	2,28	3,15	41,09
1997	0,74	2,58	3,23	40,29
1998	0,99	2,33	3,18	38,83
1999	0,88	2,42	3,14	38,74

Nota: (*) en australes, índice costo de vida al consumidor en Capital Federal, nivel general base 1988 = 100.
Fuente: elaboración propia sobre la base de Ferreyra (2010) y anuarios del INV

Entre fines de la década de 1970 y comienzos de la década de 1980 se registran tensiones significativas en la apropiación del excedente, con episodios de fortalecimiento del sector trasladista seguidos de abruptas caídas, como la asociada a la crisis del Grupo Greco. A partir de 1983 se observa una recuperación parcial, vinculada a la recomposición del salario real y a políticas provinciales de apoyo al sector. No obstante, hacia fines de los años ochenta comienzan a configurarse desplazamientos progresivos del poder hacia los eslabones de fraccionamiento y comercialización.

En conjunto, este período se caracteriza por la ausencia de una estructura de dominio plenamente consolidada y por la coexistencia de elementos regulatorios propios del fordismo con rasgos incipientes del régimen de acumulación rentístico-financiero. En este marco, los actores locales menos integrados lograron, en ciertos momentos, desplegar estrategias de resistencia mediante el uso selectivo del Estado a nivel provincial (Jessop, 1999; Ferreyra, 2014), explicando la persistencia de políticas híbridas en el sector.

Reconfiguración neoliberal y posfordista en la vitivinicultura mendocina (desde 1990)

A partir de la década de 1990 se consolida una reconfiguración estructural en la distribución del excedente vitivinícola, asociada a la profundización del régimen de acumulación rentístico-financiero y a la implementación de políticas neoliberales a escala nacional. En el caso mendocino, este proceso implicó el acoplamiento del circuito vitivinícola a un patrón de acumulación caracterizado por la apertura comercial, la desregulación de los mercados y la redefinición del rol del Estado, que dejó de intervenir como asignador directo de recursos y regulador activo del funcionamiento sectorial (Ferreyra, 2010).

La transformación y posterior desarticulación de Bodegas y Viñedos Giol -junto con el cierre de la CAVIC en San Juan- constituye un hito central de esta etapa. Estos procesos no implicaron la desaparición de la regulación, sino un desplazamiento de sus formas: la retirada del Estado nacional fue acompañada por la emergencia de mecanismos selectivos de regulación provincial y nuevas modalidades de gobernanza sectorial, crecientemente influenciadas por los intereses de los actores más concentrados del circuito.

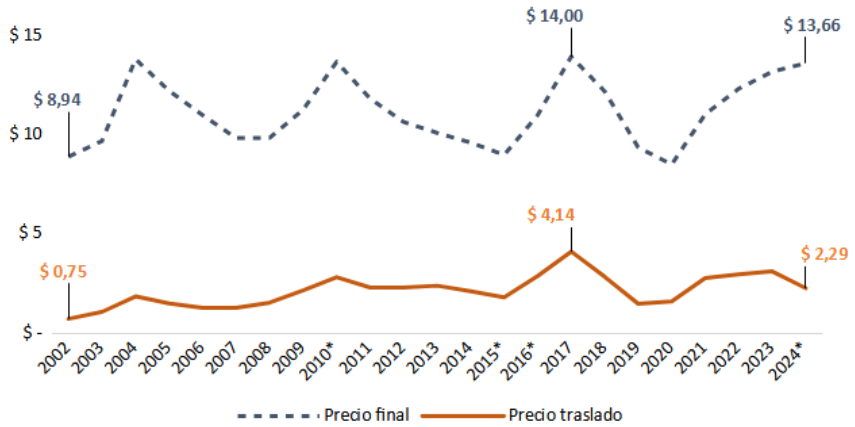
En este nuevo escenario posfordista, la recomposición del sector se orientó hacia un modelo basado en la diferenciación por calidad, la integración vertical, la expansión exportadora y la concentración económica. La pérdida de instrumentos públicos de intervención directa profundizó las asimetrías estructurales entre los eslabones de la cadena, debilitando la posición de los productores primarios y de los elaboradores de menor escala y reforzando la capacidad de los grandes fraccionadores y comercializadores para incidir sobre precios, volúmenes y condiciones de comercialización (Palazzolo, 2025). Diversos estudios coinciden en señalar que, en este contexto, los márgenes del mercado de traslado se reducen de manera sistemática, mientras que los eslabones de fraccionamiento y comercialización logran sostener -e incluso ampliar- su participación en el excedente (COVIAR, 2015; Abihagle, Aciar y González Luque, 2015).

Esta dinámica se manifiesta en una creciente asimetría en la transmisión de precios a lo largo de la cadena y en una pérdida relativa de capacidad de negociación de los eslabones radicados en la economía regional. A fin de contrastar empíricamente estas tendencias, se presentan a continuación dos gráficos elaborados a partir de series oficiales que comparan la evolución del precio final del vino común al consumidor y el precio del vino en el mercado de traslado. El análisis conjunto de estas series permite identificar desacoples persistentes en la transmisión de precios entre los distintos eslabones de la cadena y aporta evidencia para comprender la distribución del excedente más allá de los ajustes esperables por variaciones de oferta y demanda.

En particular, el gráfico 1 presenta la evolución comparada del precio final del vino común al consumidor y del precio del vino de traslado, expresados en pesos constantes, para el período 2002-2024. Complementariamente, el gráfico 2 muestra la relación entre ambos precios en pesos corrientes, permitiendo observar la brecha relativa entre el precio minorista y el precio percibido por los productores y elaboradores.

El análisis comparativo de las series de precios muestra que, a partir de 2008, se produce un desacople sostenido entre el precio final al consumidor y el precio del vino en el mercado de traslado. Mientras que los precios minoristas registran un crecimiento pronunciado -con un pico en 2017-, los precios del mercado de

Gráfico 1.
Precio final del vino al consumidor y precio del traslado del vino. Promedios anuales por litro en pesos constantes de diciembre de 2013, 2002-2024



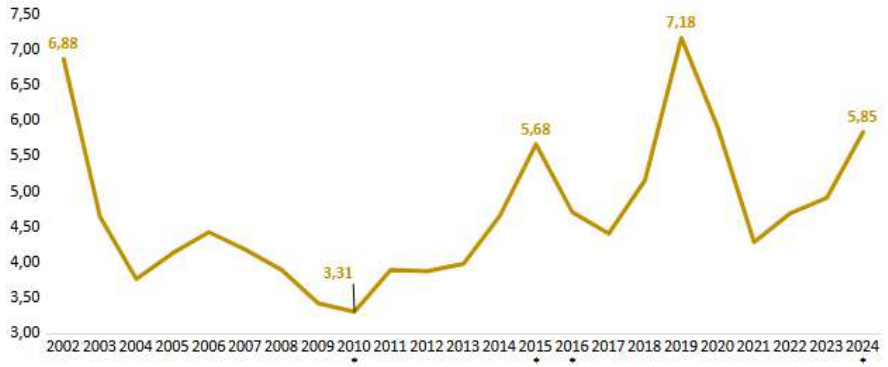
Nota: (*) no hay datos disponibles del precio final del vino para el período septiembre-diciembre de 2010 y marzo-julio de 2016; tampoco de precio de traslado para los meses de noviembre-diciembre de 2015. En 2024 los datos son hasta mayo.

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de la Bolsa de Comercio de Mendoza, la Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económica (DEIE-Mendoza), el Instituto Nacional de Estadística y Censos de la República Argentina (INDEC) y el Índice de Precios al Consumidor (IPC) 9 provincias

traslado presentan incrementos mucho más moderados. Esta asimetría en la transmisión de precios se intensifica a partir de 2020 y persiste incluso en contextos de disminución de la cosecha de uva, lo que pone en cuestión las explicaciones basadas en la escasez relativa de oferta y refuerza la hipótesis de una capacidad diferencial de los agentes para incidir sobre la formación de precios.

En definitiva, la evolución de los precios a lo largo de la cadena vitivinícola argentina revela la persistencia de desequilibrios estructurales que favorecen la concentración del excedente en los eslabones de fraccionamiento y comercialización, en detrimento de los productores primarios y, en última instancia, de los consumidores. Lejos de constituir el resultado de un libre juego entre oferta y demanda, los precios observados emergen de una estructura de mercado profundamente asimétrica, en la que los agentes con mayor poder económico intervienen activa-

Gráfico 2.
Índice de relación de precios del vino en pesos corrientes por litro.
Precio final vs precio de traslado. Promedios anuales, 2022-2024



Nota: (*) no hay datos disponibles de precio final del vino para el período septiembre-diciembre de 2010 y marzo-julio de 2016; tampoco de precio de traslado para los meses de noviembre-diciembre de 2015. En 2024 los datos son hasta mayo.
Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de la Bolsa de Comercio de Mendoza y DEIE-Mendoza

mente sobre las condiciones de producción, circulación y comercialización, cuando el Estado ya no interviene de manera directa y sistemática en la fijación de los precios.

Desde esta perspectiva, la dinámica del mercado vitivinícola no puede ser comprendida adecuadamente a partir de la ley de oferta y demanda concebida como mecanismo autorregulado, sino que requiere del análisis de las herramientas concretas mediante las cuales los agentes dominantes logran torcer los precios respecto de aquellos que resultarían de un esquema competitivo abstracto. El precio es entendido aquí no como una señal neutral de escasez relativa -tal como lo postula la teoría neoclásica-, sino como el envoltorio de la lucha por la apropiación del excedente, en la medida en que condensa relaciones de poder, estrategias empresariales y marcos institucionales que estructuran el funcionamiento del mercado.

Para que esta relación de fuerza pueda permanecer en el tiempo, es necesaria una construcción ideológica que dé sustento a la asimétrica distribución de la

renta. En este sentido, la ley de la oferta y la demanda opera como un dispositivo de legitimación, al presentar como resultado impersonal y neutral una apropiación desigual del excedente económico entre los distintos agentes del circuito, como si se tratara de un resultado natural, cuando en realidad es el producto de estrategias de poder mediadas por marcos institucionales específicos, inscriptos en un determinado régimen de acumulación que habilita, según el período histórico, una mayor mercantilización o una mayor intervención estatal en la regulación del mercado.

La desaparición de la publicación del INV de los precios de cada submercado actúa como una palanca legitimadora de esta neutralidad.

En el apartado siguiente se examinan algunos de los principales mecanismos, mostrando cómo la intervención activa sobre la oferta, la circulación y los tiempos del mercado se constituye en un componente central de la competencia real y de la formación de precios en la vitivinicultura mendocina.

Procedimientos de ajuste en los niveles de producción: mecanismos para eludir la ley de oferta y demanda

A lo largo del período 1970-2024, la vitivinicultura argentina atravesó transformaciones estructurales asociadas, entre otros factores, a la sostenida contracción de la demanda interna de vino, reflejada en la caída del consumo per cápita. Si bien las causas de este proceso exceden los objetivos del presente trabajo, su impacto sobre la dinámica productiva y la formación de precios resulta central para comprender el funcionamiento del circuito vitivinícola.

Frente a este escenario, los principales agentes del sector desplegaron estrategias orientadas a ajustar los niveles de producción y adecuar la oferta a un contexto de demanda cambiante. Entre las más relevantes destacan la reducción de la superficie implantada, la reconversión hacia variedades de mayor calidad y menores rendimientos, el desplazamiento hacia vinos finos y varietales y la expansión del mercado externo como mecanismo de compensación de la caída del consumo interno.

De manera complementaria, la oferta se diversificó mediante nuevos productos, formatos de envase y experiencias de consumo. Al mismo tiempo, la producción vitivinícola -por su carácter agrícola- permanece sujeta a contingencias exógenas, principalmente climáticas, que generan fluctuaciones en los volúmenes cosechados. En un esquema competitivo abstracto, estas variaciones deberían traducirse en ajustes de precios relativamente automáticos. Sin embargo, la evidencia empírica muestra que, en la práctica, dichos efectos se ven sistemáticamente neutralizados.

En particular, en contextos de baja cosecha, la reducción de la oferta de uva no se traduce necesariamente en aumentos proporcionales del precio del vino de traslado. La existencia de mecanismos específicos de ajuste productivo y comercial, controlados por agentes con elevado poder de mercado, permite amortiguar o bloquear la transmisión de la escasez relativa hacia los precios percibidos por los productores primarios, eludiendo el funcionamiento "natural" postulado por la teoría neoclásica.

Históricamente, uno de los problemas estructurales de la vitivinicultura ha sido el desequilibrio recurrente entre oferta y demanda, con volúmenes producidos que tienden a superar al consumo efectivo, generando crisis periódicas de sobrestock. Este fenómeno ha sido abordado desde perspectivas teóricas diversas. Mientras que enfoques más cercanos a la ortodoxia atribuyen estas distorsiones a políticas públicas de intervención que incentivan la acumulación de stocks (Day, 2013), otras lecturas críticas señalan que la expansión de la superficie implantada y los elevados rendimientos generan excedentes estructurales que presionan a la baja los precios y refuerzan una distribución regresiva del ingreso dentro del circuito (Azpiazu y Basualdo, 2001). Estudios más recientes destacan, además, el carácter cíclico de la actividad, asociado tanto a variaciones climáticas como a la demanda externa de vinos a granel (Abihagle, Aciar y González Luque, 2015).

Partiendo de la hipótesis central de este artículo -según la cual la ley de oferta y demanda es sistemáticamente distorsionada mediante instrumentos específicos de ajuste de los niveles de producción-, en los apartados siguientes se analizan los principales mecanismos a través de los cuales los agentes dominantes del circuito vitivinícola administran la oferta, inciden sobre la formación de precios y condicionan la distribución del excedente. Muchos de estos mecanismos se encuentran

institucionalizados en regulaciones estatales, mayormente de alcance provincial, que han cumplido un rol clave en la gobernanza efectiva del mercado.

Pronóstico o estimación de cosecha, definición de grados alcohólicos mínimos y fecha de liberación de nuevos vinos

Estas tres regulaciones, de apariencia técnica, ejercen una influencia decisiva sobre el ajuste de la oferta y, en consecuencia, sobre la formación de precios en el circuito vitivinícola.

El pronóstico o estimación de cosecha consiste en la determinación anticipada de los volúmenes de uva que se espera obtener al finalizar la vendimia. Elaborado anualmente por el INV, este cálculo se apoya en supuestos productivos que no solo orientan las expectativas del mercado, sino que condicionan decisiones clave, como el porcentaje de uva destinado a mosto en el marco del Acuerdo Mendoza–San Juan y la evaluación de los stocks vínicos disponibles. Un pronóstico elevado tiende a presionar los precios a la baja, mientras que estimaciones más acotadas operan en sentido inverso, lo que convierte a esta herramienta en un elemento central de la dinámica de precios.

Otras atribuciones relevantes del INV se vinculan con la fijación de los grados alcohólicos mínimos y con la definición de la fecha de liberación de los vinos nuevos. En su función fiscalizadora, el organismo establece anualmente el grado alcohólico mínimo exigido para los vinos genéricos por región, con el objetivo formal de evitar adulteraciones y prácticas fraudulentas. Sin embargo, esta regulación también incide sobre los tiempos de elaboración y sobre los volúmenes efectivamente disponibles para el mercado.

De manera complementaria, la resolución que determina la fecha de liberación de los vinos nuevos -esto es, el momento a partir del cual pueden ser comercializados o mezclados con vinos de cosechas anteriores- constituye un instrumento particularmente sensible en contextos de escasez. Hasta tanto no se fija dicha fecha, los nuevos caldos permanecen fuera del circuito comercial, restringiendo artificialmente la oferta disponible.

La relevancia de este mecanismo queda en evidencia en los conflictos históricos en torno a su aplicación. En noviembre de 1970, la Asociación Vitivinícola Argentina, representante de los grandes bodegueros y fraccionadores, reclamaba públicamente la pronta fijación de la fecha de salida de los vinos nuevos, argumentando que la retención de vinos por parte de bodegas trasladistas, en un contexto de bajo stock, generaba presiones alcistas sobre los precios. La nota señalaba que la incertidumbre asociada a la discrecionalidad en la fijación de la fecha de liberación favorecía la especulación y distorsionaba la relación entre stock y demanda (*Vinos y Viñas*, 1970).

En este marco, la fecha de liberación del vino se configura como una herramienta de presión sobre los precios del mercado de traslado. Durante la década de 1970, las bodegas trasladistas tendieron a retener excedentes en contextos de escasez para impulsar aumentos de precios, mientras que los fraccionadores presionaban por el adelantamiento de la liberación de los vinos nuevos con el objetivo de incrementar la oferta y contener esos precios. De este modo, la regulación institucional operó como un mecanismo concreto para intervenir sobre la oferta efectiva, eludiendo el ajuste "natural" que postula la ley de oferta y demanda.

Uso de uvas tintoreras

El uso de uvas tintoreras (Aspirant Bouschet y Alicante Bouschet) para el "estiramiento" del vino constituye otro mecanismo que incide directamente sobre la relación entre oferta y demanda y sobre las condiciones de negociación en el mercado. Mediante la mezcla de uvas blancas o tintas de baja intensidad colorante con uvas tintoreras es posible obtener vino tinto a menor costo, incrementando artificialmente el volumen ofertado y presionando a la baja su precio. Frente a esta práctica, el INV intervino históricamente a través de regulaciones específicas, lo que se refleja, entre otros efectos, en la virtual ausencia de nuevas plantaciones de estas variedades a partir de 2018. Este fenómeno se explica también por la reducción de la brecha de precios entre vinos tintos, blancos y rosados, que disminuyó los incentivos económicos para su utilización.

No obstante, este escenario podría modificarse a partir de la Resolución 37/25 del INV, que redefine de manera sustantiva el rol del organismo y el marco regula-

torio de la industria vitivinícola argentina. Al derogar 973 normas preexistentes -equivalentes a aproximadamente el 80 % del cuerpo legal histórico-, la resolución marca un punto de inflexión al desplazar un modelo de control preventivo y exhaustivo hacia uno de fiscalización posterior centrado en el producto final. En este contexto, prácticas como el uso intensivo de uvas tintoreras, así como otras formas de "estiramiento" o adulteración -por ejemplo, el agregado de agua exógena-, que ya se registraron en etapas previas, podrían volver a adquirir relevancia como resultado del retiro del Estado del control *ex ante*.

Stock vínico: seguridad operativa y acumulación especulativa

El stock vínico refiere al volumen de vino mantenido por encima de lo estrictamente necesario para abastecer la comercialización interna y externa. Si bien la acumulación de inventarios puede responder a razones operativas -como la incertidumbre de la demanda, la prevención de interrupciones productivas o la reducción de costos-, también cumple una función estratégica como mecanismo de anticipación y especulación.

Analíticamente, es posible distinguir entre stocks de seguridad y stocks de anticipación o especulación. Los primeros son aquellos necesarios para garantizar el abastecimiento frente a variaciones normales de la demanda o de la producción; los segundos exceden ese umbral y son utilizados activamente para incidir sobre el mercado.

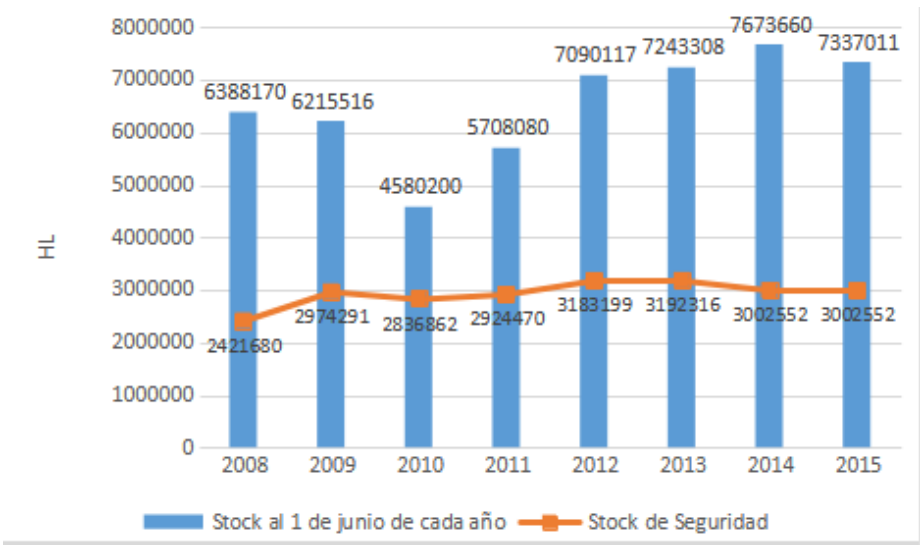
Durante el período 1995-2020, la comercialización total de vinos (mercado interno más exportaciones) promedió 13,8 millones de hectolitros anuales, con un rango que osciló entre 12,5 y 15,5 millones, según datos del INV. En función de esta variabilidad, el stock de seguridad requerido para cubrir eventuales picos de demanda se ubicaría entre 1,8 y 3 millones de hectolitros. Del lado de la oferta, considerando que la elaboración promedio fue de 14,3 millones de hectolitros anuales, con máximos de 16,4 millones y mínimos de 11,8 millones, los stocks necesarios para amortiguar interrupciones productivas se situarían entre 2,1 y 4,6 millones.

En conjunto, el stock de seguridad del sector vitivinícola puede estimarse en un rango máximo de aproximadamente 7,6 millones de hectolitros y en un valor

promedio cercano a los 3,9 millones, equivalente a cuatro o cinco meses de ventas totales, umbral históricamente considerado como nivel de equilibrio por el propio sector.

Una vez delimitado este nivel, resulta relevante analizar la acumulación de stocks de anticipación o especulación por parte de los grandes actores del circuito. El gráfico 3 muestra la evolución del stock al 1 de junio -fecha tradicional de liberación de los nuevos vinos- correspondiente a las veinte principales firmas fraccionadoras entre 2007 y 2015. En 2015, el stock total alcanzaba los 7,3 millones de hectolitros, mientras que el stock de seguridad estimado en función de las ventas se ubicaba en torno a los 3 millones. Esto sugiere que aproximadamente 4,3 millones de hectolitros correspondían a inventarios mantenidos con fines estratégicos.

Gráfico 3.
Stock al 1 de junio de las veinte primeras firmas fraccionadoras (Hl), 2007-2015



Fuente: elaboración propia sobre la base de COVIAR (2015)

La acumulación sistemática de estos excedentes se vincula con episodios recurrentes de sobreoferta en el mercado de traslado y permite a los grandes fraccionadores reducir sus compras de vino a granel. De este modo, el stock opera como un mecanismo central para incidir sobre las condiciones de negociación y los precios, reforzando el poder de mercado de los actores dominantes y contribuyendo a la elusión del ajuste automático que postula la ley de oferta y demanda.

El stock vínico y los precios

El análisis de la relación entre el precio del vino de traslado tinto y el precio del vino tinto al consumidor final en envase tetrabrik -medida como la proporción del precio del bien final que representa el insumo- muestra una estabilidad relativa hasta 2010, en torno al 30%, con picos transitorios entre 2010 y 2011 que alcanzan valores del 35-40%. A partir de 2011, esta relación se reduce de manera sostenida, ubicándose hacia 2015 en niveles cercanos al 15-20% (gráfico 1).

Un comportamiento similar se observa tanto en el caso del vino blanco como en la relación entre el precio del vino de traslado varietal y el precio promedio de exportación, que siguen una trayectoria comparable a la del vino común tinto (COVIAR, 2015). En conjunto, esta evidencia indica una ruptura en la correlación histórica de precios a lo largo de la cadena: mientras que el precio del bien final registra incrementos significativos, el precio del vino de traslado se estanca o cae, en sentido contrario a lo que podría predecir un esquema competitivo simple.

A la luz del análisis del stock desarrollado en el apartado precedente, puede inferirse que, desde 2011, la demanda efectiva en el mercado de traslado se contrae de manera persistente. Este fenómeno se explica fundamentalmente por la acumulación de existencias por parte de los grandes fraccionadores, que mantienen niveles de stock superiores a los de seguridad, lo que les permite reducir compras en el mercado de traslado y autoabastecerse durante períodos prolongados. De este modo, el stock opera como un mecanismo activo de regulación de la demanda y de apropiación del excedente.

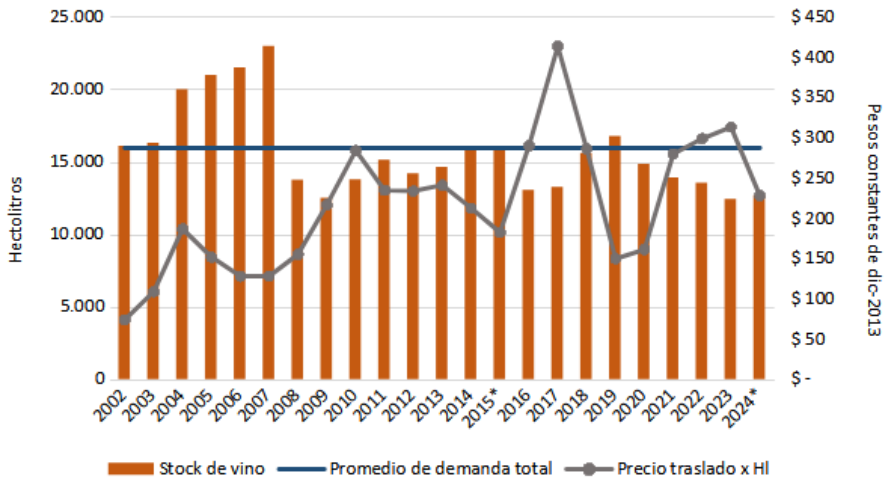
El análisis empírico permite identificar algunas regularidades relevantes:

- Cuando el stock vínico se ubica por debajo de los tres meses de comercialización total, el precio real del vino tiende a incrementarse.
- Cuando el stock supera los 4,5 meses, el precio real comienza a descender.
- Por encima de los seis meses de comercialización, las caídas del precio del vino de traslado tienden a ser abruptas.

Sin embargo, la lógica ortodoxa de formación de precios -según la cual los precios se ajustan mecánicamente en función de las cantidades ofertadas y demandadas- no logra explicar plenamente los comportamientos observados. El gráfico 4 muestra situaciones en las que coexisten elevados niveles de stock con

Gráfico 4.

Stock de vino en miles de Hl, línea promedio de demanda total y precio del vino de traslado en pesos constantes de diciembre 2013 por Hl, 2002-2024



Nota: (*) no hay datos disponibles de precio de traslado para los meses de noviembre-diciembre de 2015. En 2024 los datos son de los primeros cinco meses del año. Los datos de stock de vino de 2002 a 2007 son de Ferreyra y Vera (2018) y de 2008 a 2024 son promedios anuales calculados a partir de datos del Observatorio Vitivinícola.

Fuente: elaboración propia sobre la base de Bolsa de Comercio de Mendoza, DEIE-Mendoza, INDEC e IPC 9 provincias y Observatorio Vitivinícola

precios reales del vino de traslado relativamente estables o incluso en aumento, lo que sugiere la intervención de mecanismos extramercantiles y estrategias empresariales que distorsionan el ajuste "natural" de precios.

En este sentido, el stock no actúa únicamente como resultado pasivo de desequilibrios entre oferta y demanda, sino como una herramienta estratégica que permite a los agentes dominantes modular la demanda efectiva en el mercado de traslado, desacoplar precios a lo largo de la cadena y sostener una distribución del excedente estructuralmente regresiva.

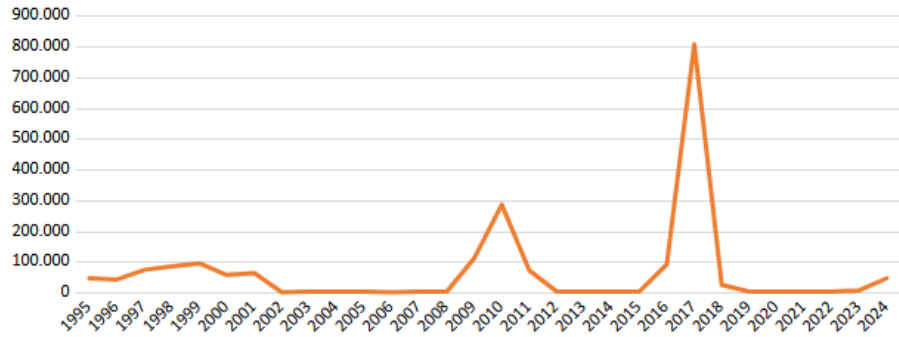
Este fenómeno resulta particularmente evidente en el período 2002-2008, durante el cual se observa una tendencia general positiva de los precios -con estabilidad relativa entre 2004 y 2007-, a pesar de la presencia de sucesivos y significativos sobrestocks. Esta evidencia refuerza la hipótesis de que el stock no actúa únicamente como una variable pasiva de ajuste entre oferta y demanda, sino como un instrumento estratégico utilizado por los agentes con mayor poder de mercado para intervenir activamente en la formación de precios y en la distribución del excedente a lo largo de la cadena vitivinícola.

El stock vínico, los precios y las importaciones

La complejidad de la relación entre el stock vínico y la formación de precios se ve profundizada por el rol que asumen las importaciones de vino en determinados períodos. En algunos años puntuales, el volumen importado supera ampliamente los niveles históricos habituales, generando efectos directos sobre la dinámica del mercado y sobre los precios relativos de distintos submercados. Tal como se observa en el gráfico 5, el acumulado de importaciones correspondiente a 2017 registra un incremento de una magnitud excepcional en relación con el resto de la serie.

A diferencia de episodios previos de importación, como el registrado en 2010, el ingreso de vino a granel desde Chile a partir de 2017 se produce en una fase expansiva del mercado interno, introduciendo una modificación sustantiva en la estructura de precios, especialmente en el segmento de vinos comunes. Si bien la Argentina importa vinos de distintos orígenes, los volúmenes significativos co-

Gráfico 5.
Evolución de las importaciones totales de vinos (HL), 1995-2024



Fuente: elaboración propia sobre la base del INV (2024)

rresponden casi exclusivamente al vino a granel chileno, destinado al abastecimiento del mercado doméstico de bajo precio.

Las cosechas de 2016 y 2017, ambas por debajo del promedio histórico, debilitaron la narrativa del sobrestock estructural y habilitaron el uso de importaciones como herramienta de ajuste. En este contexto, los volúmenes importados pasaron de niveles inferiores a 3,3 millones de litros anuales durante los dieciséis años previos a superar los 80 millones de litros en 2017. Este salto sugiere que el argumento del exceso permanente de oferta -frecuentemente utilizado para presionar a la baja los precios de la uva y del vino de traslado- no resultaba suficiente para sostener dos campañas consecutivas de menor producción.

Desde esta perspectiva, las importaciones operan como un mecanismo adicional de regulación a la baja del precio del vino de traslado, incluso en contextos en los que, según la lógica de la oferta y la demanda, la menor disponibilidad relativa debería traducirse en aumentos de precios. Tal como señala una representante de productores del este mendocino, los grandes grupos fraccionadores recurren a la importación de vino barato para debilitar el poder de negociación de los productores locales, generando además situaciones de competencia regulatoria desigual debido

a las diferencias normativas entre países (información recolectada en una entrevista semiestructurada hecha en diciembre de 2020).

Desde el sector fraccionador, en cambio, se argumenta que la importación de vino a granel permitió evitar desabastecimientos y el ingreso directo de vinos embotellados importados al mercado interno (*idem*).

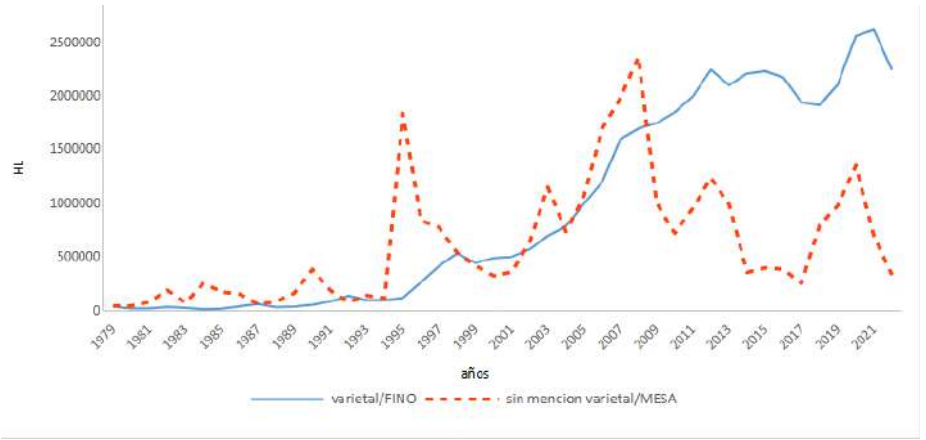
Más allá de estas posiciones contrapuestas, la evidencia empírica indica que las importaciones forman parte de una estrategia más amplia de los agentes concentrados para contener el precio del vino de traslado sin trasladar esa contención al precio final al consumidor (gráfico 1). Este desacople refuerza la hipótesis de que la dinámica de formación de precios en la vitivinicultura mendocina no responde a ajustes automáticos de oferta y demanda, sino a mecanismos activos de intervención sobre la oferta y la circulación, coherentes con una estructura de mercado profundamente asimétrica.

El papel de las exportaciones

Desde la década de 1990, la búsqueda de mercados externos se consolidó como una estrategia central para ajustar la producción vitivinícola en un contexto de caída sostenida del consumo interno. La expansión de la demanda internacional de vinos varietales permitió, al menos parcialmente, compensar la retracción del mercado doméstico, reconfigurando los destinos del excedente y modificando los mecanismos de regulación de la oferta a nivel sectorial.

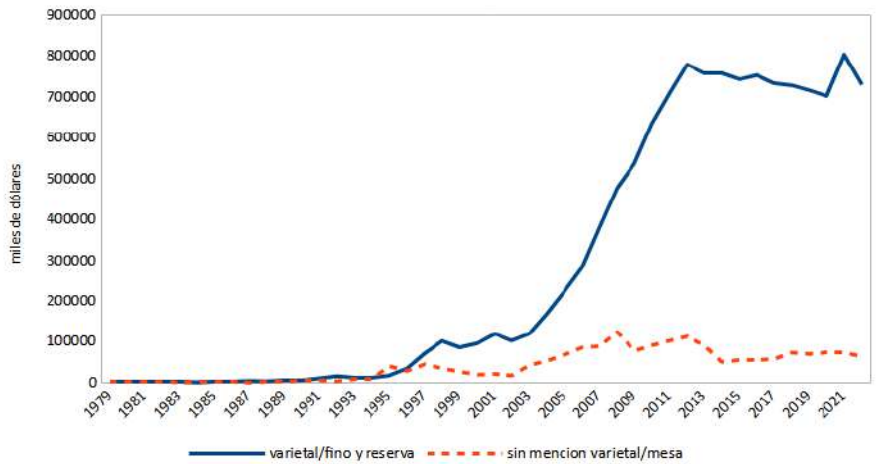
Los gráficos 6 y 7 muestran la evolución de las exportaciones de vino argentino en el largo plazo, tanto en volumen como en valor FOB, evidenciando el crecimiento sostenido del canal externo desde fines de los años noventa, con ciclos de expansión y retracción asociados tanto a condiciones macroeconómicas como a cambios en la estrategia productiva del sector. Esta dinámica se profundiza al analizar la composición de las exportaciones según tipo de vino. Tal como se observa en el gráfico 6, el crecimiento en volumen se concentra fundamentalmente en los vinos fraccionados y, en determinados períodos, en el vino a granel; mientras que el gráfico 7 da cuenta de la evolución del valor exportado, revelando una marcada heterogeneidad en la captación de valor según modalidad de envío.

Gráfico 6.
Evolución de las exportaciones de vino según tipo (Hl), 1979-2022



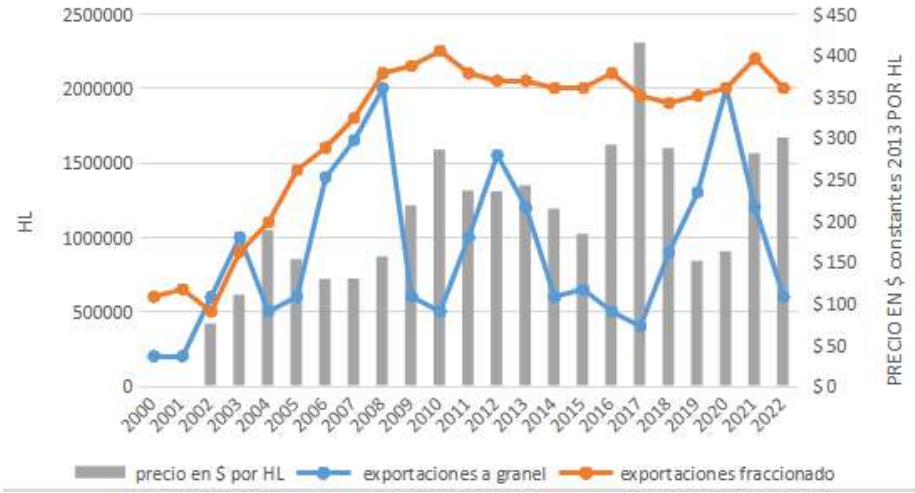
Fuente: elaboración propia sobre la base del INV

Gráfico 7.
Valor FOB exportaciones por tipo de vino. Dólares, 1979-2021



Fuente: elaboración propia sobre la base del INV

Gráfico 8.
Evolución de las exportaciones argentinas de vino
según modalidad de envío y nivel de stocks vínicos. Serie 2000-2022



Fuente: elaboración propia sobre la base del INV

El gráfico 8 permite avanzar un paso más en el análisis, al vincular la evolución de las exportaciones según modalidad de envío con los niveles de stock vínico y el precio real del vino de traslado (construido de acuerdo con la metodología previamente explicitada). Esta comparación resulta especialmente relevante para contrastar la hipótesis planteada por Abihagle, Aciar y González Luque (2015) respecto de los ciclos económicos de la vitivinicultura, asociados no solo a las variaciones en los niveles de stock, sino también al comportamiento de las exportaciones, en particular de las exportaciones a granel.

De acuerdo con lo observado, los períodos en los que se registra un incremento de las exportaciones a granel tienden a coincidir con caídas en los precios reales del vino de traslado, mientras que los momentos de retracción de este tipo de exportaciones se asocian con mejoras relativas en dichos precios. Este patrón refuerza la idea de que las exportaciones a granel operan como un mecanismo activo de re-

gulación de la oferta, más que como una simple respuesta pasiva a excedentes estructurales.

En este sentido, las exportaciones funcionan como una herramienta estratégica utilizada por los agentes con mayor capacidad económica y organizativa para disciplinar el mercado de traslado: cuando los precios internacionales resultan favorables o cuando se requiere retirar excedente del mercado interno, el canal externo permite descomprimir stocks sin fortalecer la posición de negociación de los productores primarios. La orientación hacia exportaciones de bajo valor agregado -particularmente a granel- contribuye así a reproducir la asimetría en la distribución del excedente a lo largo de la cadena vitivinícola.

De este modo, las exportaciones se integran al conjunto de mecanismos mediante los cuales los agentes dominantes intervienen sobre los volúmenes disponibles, los tiempos de circulación del vino y, en última instancia, sobre la formación de precios. Su articulación con los niveles de stock y con otros instrumentos previamente analizados refuerza la hipótesis central del trabajo: la dinámica del mercado vitivinícola responde menos a ajustes automáticos entre oferta y demanda que a estrategias deliberadas de gestión del excedente en un contexto de relaciones estructuralmente desiguales.

Conclusiones: el precio como expresión de la disputa por el excedente vitivinícola

El análisis realizado permite afirmar que el precio del vino en los distintos submercados del circuito vitivinícola mendocino no constituye el resultado espontáneo del encuentro entre la oferta y la demanda, sino la expresión condensada de relaciones de fuerza estructuralmente desiguales entre los agentes que participan en la cadena. En este sentido, el precio opera como una construcción social e institucional, en cuyo interior se cristaliza la puja por la apropiación del excedente generado en la actividad.

La persistencia de estas asimetrías requiere, para su reproducción en el tiempo, de marcos interpretativos que las presenten como naturales, neutrales u objetivas. La apelación a la ley de oferta y demanda cumple aquí un rol central, en la medida en que contribuye a despolitizar la distribución del ingreso en el interior del

circuito y a ocultar la capacidad efectiva de intervención de los agentes más concentrados sobre las cantidades ofrecidas, la demanda y los precios. En este marco, la opacidad informativa -reforzada, por ejemplo, por la discontinuidad en la publicación de precios por submercado por parte del Instituto Nacional de Vitivinicultura- contribuye a consolidar esta apariencia de neutralidad del mercado.

Los mecanismos de ajuste de la producción y de la oferta analizados a lo largo del trabajo -en particular la gestión del stock vínico, el recurso a las importaciones y el uso estratégico del canal exportador- muestran que, si bien ante situaciones de sobreoferta los precios tienden a descender, en contextos de escasez relativa no se verifica un ajuste simétrico al alza. Esta asimetría revela la existencia de herramientas activas de intervención utilizadas por los actores del núcleo concentrado del circuito para sostener o ampliar su participación en el excedente, debilitando el poder de negociación de los productores primarios y de los elaboradores de menor escala.

Una parte significativa de estos mecanismos se encuentra institucionalizada en regulaciones estatales, acuerdos interprovinciales y prácticas de gobernanza sectorial que, lejos de ser neutrales, tienden a favorecer a los agentes con mayor capacidad económica y organizativa. De este modo, el funcionamiento del mercado vitivinícola mendocino se inscribe en una estructura oligopsónica y oligopólica, en la cual la formación de precios responde más a relaciones de dominación y subordinación que al libre ajuste entre cantidades ofrecidas y demandadas.

En este escenario, el eje dinámico del circuito productivo se ha desplazado progresivamente desde la producción hacia la comercialización, especialmente a partir de la consolidación de los grandes actores desde la década de 1990. La renta generada fluye preferentemente hacia los eslabones de fraccionamiento y comercialización, así como hacia proveedores de insumos y servicios asociados, profundizando una distribución regresiva del valor a lo largo de la cadena y reforzando la fragilidad económica de los agentes radicados en la economía regional.

La reciente redefinición del rol del INV, materializada en la Resolución 37/25 -que implica el desmantelamiento de gran parte del entramado normativo histórico y el pasaje desde un modelo de control preventivo hacia uno de fiscalización *ex*

post centrado en el producto final-, introduce nuevos interrogantes sobre la capacidad futura del Estado para incidir en la regulación efectiva del mercado. En un contexto caracterizado por elevadas asimetrías estructurales, esta retracción del control público podría ampliar el margen de maniobra de los agentes dominantes para profundizar las estrategias de intervención sobre la oferta, los tiempos de circulación y las condiciones de formación de precios.

En conjunto, las dimensiones analizadas permiten sostener que el precio del vino actúa como un envoltorio de la disputa por el excedente, en el que se sintetizan las estrategias empresariales, las mediaciones institucionales y las relaciones de poder que estructuran el circuito vitivinícola. Lejos de constituir una variable técnica o neutral, el precio expresa y reproduce una configuración específica de desigualdad, cuya comprensión exige trascender los enfoques basados exclusivamente en la ley de oferta y demanda.

Finalmente, si bien este trabajo se concentró en determinados mecanismos de intervención sobre la producción y los precios, existen otros procesos -como la integración vertical y horizontal, las articulaciones contractuales y los vínculos diferenciales de los agentes con el Estado y con las instituciones sectoriales- que refuerzan la capacidad de apropiación del excedente y que constituyen una agenda de investigación relevante para futuros estudios.

Bibliografía

Abihagle, C.; Aciar, A. y González Luque, L. (2015). *Distribución de la renta vitivinícola. Análisis y propuestas para mejorar y estabilizar la participación del sector primario*. Mendoza: Fundación Universidad Nacional de Cuyo/Asociación de Viñateros de Mendoza.

Aglietta, M. (1999). *Regulación y crisis del capitalismo. La experiencia de los Estados Unidos.* Argentina: Siglo XXI.

Astarita, R. (2012). "Más acerca de la competencia". *Rolando Astarista [Blog]*. Disponible en: https://rolandoastarita.blog/2012/12/05/mas-acerca-de-la-competencia/.

Azpiazu, D. y Basualdo, E. (2001). "El complejo vitivinícola argentino en los noventa. Potencialidades y restricciones". CABA: FLACSO.

Bartoli, P. y Boulet, D. (1990). "Conditions d'une approche en termes de régulation sectorielle: le cas de la sphère viticole". *Cahiers d'Economie et de Sociologie Rurales (CESR)*, n° 17.

Boyer, R. y Saillard, Y. (1996). *Teoría de la regulación, estados de los conocimientos* (vol. 1). CABA: UBA, Oficina de Publicaciones CBC.

_____ (1997). *Teoría de la regulación, estados de los conocimientos*. (vol. 2). CABA: UBA, Oficina de Publicaciones CBC.

Coriat, B. y Weinstein, O. (2005). "La construcción social de los mercados". *Noticias de la Regulación*, n° 53.

Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR) (2015). "Estudio de distribución del ingreso en la cadena vitivinícola argentina". Mendoza: COVIAR.

_____ (2018). "Impacto de la vitivinicultura en la economía argentina". Mendoza: COVIAR.

Day, J. (2013). "Una Argentina competitiva, productiva y federal. Actualidad y desafíos en la cadena vitivinícola argentina". *Documento de Trabajo IERAL/ Fundación Mediterránea*, vol. 19, n° 124.

Ferreyra, M. (2010). *Expansión y retracción de circuitos productivos en el marco de distintos modos de regulación económica. Un estudio comparado de las causas que generan las fases de su expansión y retracción. El circuito vitivinícola y el hidrocarburífero en Mendoza.* Tesis doctoral. FLACSO Buenos Aires.

_____ (2014). "Estado y mercado en la teoría de la regulación". *Estudios*, n° 31, 85-100.

Ferreyra, M. y Vera, J. A. (2018). "Mendoza: vitivinicultura y transferencia de ingresos. Del sobrestock a la importación". *Mundo Agrario*, vol. 19, n° 41, e087.

Jessop, R. (1999). "The strategic selectivity of the state: Reflections on a theme of Poulantzas". *Journal of the Hellenic Diaspora*, vol. 2, n° 1-2, 1-37.

Mankiw, G. (2012). *Principios de economía*. México, D. F.: Cengage Learning.

Palazzolo, N. E. (2025). *La cantidad y el tamaño de los agentes en un mercado, ¿lo dice todo? Análisis de la evolución del dispositivo institucional de concurrencia en el mercado del vino en Mendoza desde un enfoque regulacionista (1970-2020)*. Tesis doctoral. Universidad Nacional de Cuyo, Argentina.

Santarcángelo, J. (2014). "La dinámica de competencia en el capitalismo: debates teóricos e implicancias". *Realidad Económica*, n° 283, 102-126.

Shaikh, A. (1980). "Marxian competition versus perfect competition". *Cambridge Journal of Economics*, vol. 4.

Stigler, G. (1974). "Perfect competition, historically contemplated". *Journal of Political Economy*, vol. 65, n° 1.

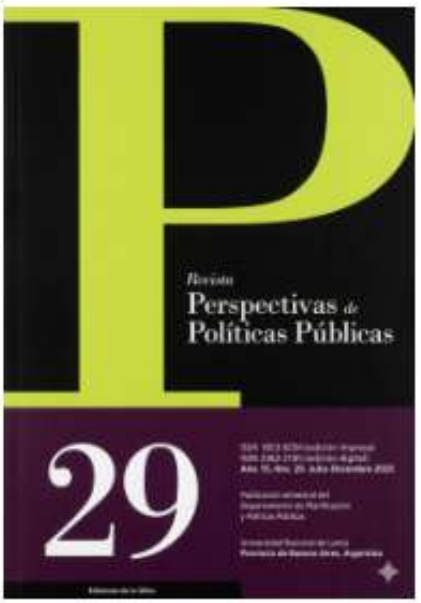
Revistas institucionales formato papel

(Noviembre, 1970). *Vinos y Viñas*, vol. 62, n° 778.

(Diciembre, 1970). *Vinos y Viñas*, vol. 67, n° 779.

¡Ya salió la revista Perspectivas de Políticas Públicas!

La Revista Perspectivas de Políticas Públicas es editada desde 2011 por el **Departamento de Planificación y Políticas Públicas** de la **Universidad Nacional de Lanús** con periodicidad semestral y arbitrada por especialistas externos. Está abierta a las contribuciones nacionales e internacionales en los campos de la Ciencia Política, la Sociología, la Administración Pública, el Derecho Público y demás disciplinas y abordajes de intervención que tienen por objeto, desde sus propias perspectivas teórico-metodológicas, el análisis y evaluación de las políticas públicas y el papel desempeñado en ellas tanto por el estado como por los actores de la sociedad. El contenido de la revista está orientado a especialistas, investigadores, estudiantes de posgrado y formuladores de políticas públicas.
La Revista está catalogada "Nivel 1" por el CAICyT. Indexada en LATINDEX, LATINREV, EBSCO, REDIB, CLASE, DIALNET.



Para enviar artículos:
revistapolpublicas@gmail.com
http://revistas.unla.edu.ar/perspectivas

Vol. 15, Nro. 29. Julio - diciembre 2025

Director de la Revista: Carlos M. Vilas.

ISSN 1853-9254 (edición impresa)
ISSN 2362-2105 (edición digital)
Dirección Postal: 29 de septiembre 3901 1826 Remedios de Escalada Pcia. de Buenos Aires, Argentina Tel: (+54 11) 5533-5600 int. 5138 / Canjes: int. 5225

realidad económica
Nº 380 AÑO 56
16 de mayo al 30 de junio de 2026
ISSN 0325-1926

Páginas 43 a 72

MACROECONOMÍA

Determinantes cuantitativos de la inversión en la Argentina: estimación a través de un modelo autorregresivo con rezagos distribuidos (ARDL)

Gabriel Oscar Weidmann,* Yamila Micaela Bevilacqua** y Leandro Rodríguez***

* Licenciado en Economía por la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Entre Ríos (UNER), Gral. Justo José de Urquiza 552 (E3100FEN), Paraná, Entre Ríos, gabriel.weidmann@uner.edu.ar. ORCID: https://orcid.org/0000-0002-5709-9449.

** Doctoranda en Ciencias Sociales (UNER), Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), Gral. Justo José de Urquiza 552 (E3100FEN), Paraná, Entre Ríos, yamila.bevilacqua@uner.edu.ar. ORCID: https://orcid.org/0009-0000-3847-0831.

*** Doctorando en Ciencias Sociales (UNER), contador público nacional y especialista en Desarrollo Industrial y Tecnología (UNER), Gral. Justo José de Urquiza 552 (E3100FEN), Paraná, Entre Ríos, leandro.rodriguez@uner.edu.ar. ORCID: https://orcid.org/0000-0002-3484-1436.

RECEPCIÓN DEL ARTÍCULO: noviembre de 2025
ACEPTACIÓN: enero de 2026

Resumen

El presente trabajo estima, a partir de un modelo econométrico autorregresivo con rezagos distribuidos, el impacto de cuatro variables macroeconómicas –producto bruto interno, tipo de cambio real, tasa de inflación y tasa de interés real– sobre la inversión en equipos durables de producción (EDP) en la Argentina durante el período 1994-2023. La elección de las variables se basó en una revisión teórica y un testeo empírico selectivo, con el objetivo de describir las relaciones de corto y largo plazo. Se trata de una investigación de carácter causal, cuantitativa y longitudinal, aplicada a series de tiempo con frecuencia trimestral, utilizando datos de organismos oficiales. Los resultados indican una relación positiva de la inversión en EDP con el producto bruto interno, siendo este el principal determinante, mientras se observa una relación negativa con el tipo de cambio real, la tasa de inflación y la tasa de interés real.

Palabras clave: Formación bruta de capital fijo – Modelo econométrico – Determinantes de la inversión – Crecimiento económicoMercado – Vitivinicultura – Oferta – Demanda

Abstract

Quantitative Determinants of Investment in Argentina: Estimation Through an Autoregressive Distributed Lag (ARDL) Model

This paper estimates the impact of four macroeconomic variables—gross domestic product, real exchange rate, inflation rate, and real interest rate—on investment in durable production equipment (DPE) in Argentina during the 1994–2023 period, utilizing an autoregressive distributed lag econometric model. The selection of variables was based on a theoretical review and selective empirical testing aimed at describing short- and long-term relationships. This is a causal, quantitative, and longitudinal study applied to quarterly time series data obtained from official agencies. The results indicate a positive relationship between investment in DPE and gross domestic product, the latter being the primary determinant, while a negative relationship is observed with the real exchange rate, the inflation rate, and the real interest rate.

Keywords: Gross fixed capital formation – Econometric model – Investment determinants – Economic growth

Introducción

La dinámica de la inversión en los países latinoamericanos ha sido motivo de preocupación al menos desde la segunda mitad del siglo XX (ver, Prébisch (2012)). Esto se debe al relativo rezago que han mostrado (y muestran) las economías de la región en comparación con los países desarrollados y, en particular, con el desempeño exhibido por las economías asiáticas de rápido crecimiento como Corea del Sur, Vietnam o la propia China (Tafunell, 2013; OCDE, 2023). En este sentido, América Latina se ha caracterizado por un comportamiento inversor errático, inestable y de baja intensidad (Larraín y Vergara, 1993; Solimano y Soto, 2005; Kulfas, 2017; Padín y Perren, 2017; OCDE, 2023).

En este marco regional, la Argentina no ha sido ajena a esta problemática y ha mostrado un desempeño inversor menos dinámico que el promedio latinoamericano, tendencia que se ha agudizado en los últimos tres lustros.[1]

En este sentido, resulta de interés indagar en los determinantes cuantitativos que inciden en la formación de capital fijo, lo cual permite identificar los escenarios macroeconómicos más favorables para la inversión productiva y facilitar el testeo empírico de hipótesis de mayor alcance. En esa línea, este trabajo tiene el objetivo de ser un aporte para el debate sobre los determinantes cuantitativos de la inversión, específicamente, la inversión en equipos de transporte y maquinarias y equipos, conocida como inversión en equipos durables de producción (EDP). Este tipo de inversión se da en la Argentina mediante la utilización de un modelo econométrico autorregresivo de rezagos distribuidos (ARDL, por sus siglas en inglés). Concretamente, se analizará el período 1994-2023, utilizando datos trimestrales, considerando cuatro variables escogidas sobre la base de la revisión

[1] Ver: "Principales cifras de América Latina y el Caribe", CEPALSTAT. Disponible en: https://statistics.cepal.org/portal/cepalstat/.

teórica y un proceso de testeo selectivo: el tipo de cambio real, la tasa de inflación, el producto bruto interno y la tasa de interés real. A través del modelo econométrico adoptado, se analizarán las relaciones de corto y largo plazo que presenta la inversión en EDP con respecto a cada una de las variables.

El artículo se estructura de la siguiente manera, posteriormente a la presente introducción, se realiza una revisión de los estudios empíricos econométricos sobre los determinantes de la inversión en la Argentina y en otras economías en desarrollo. Luego se realiza una síntesis de los antecedentes sobre las variables seleccionadas como determinantes de la inversión en EDP. En la siguiente sección, se definen las precisiones metodológicas y fuentes de datos utilizadas, así como también las especificaciones de la estrategia empírica elaborada. A continuación, se examinan los principales resultados, diferenciando el comportamiento de corto y largo plazo de los determinantes. Por último, se sintetizan las principales conclusiones del trabajo.

Antecedentes empíricos sobre los determinantes de la inversión

Esta sección presenta una revisión de los estudios empíricos sobre los determinantes de la inversión, limitando su alcance a las economías en desarrollo y organizando su presentación según el criterio de lo general a lo particular. Se inicia considerando los estudios de alcance regional referidos a economías en desarrollo, luego se examinan los aplicados a países latinoamericanos y, finalmente, se analizan los trabajos realizados para el caso particular de la Argentina.

En numerosas publicaciones difundidas en el portal del Banco Mundial, bajo la sección "Clima de inversión", este identifica como determinantes de la inversión privada las políticas de gobierno. De esta manera, son los gobiernos los responsables de crear el clima favorable de inversión a través de proteger los derechos de propiedad, mantener la disciplina fiscal, fomentar la competencia de mercado, impulsar el ahorro y asegurar la credibilidad en sus políticas, ya que la conducta del empresario también es resultado de las expectativas (Banco Mundial, 2005). Asimismo, suscribe que las economías en desarrollo deben priorizar el impulso a la inversión extranjera directa (IED) como herramienta para la convergencia,

aunque se advierte sobre la menor demanda de empleo de las empresas extranjeras en comparación a las de origen nacional (Fruman y Forneris, 2016).

En esa línea, entre los estudios empíricos de alcance regional sobre los determinantes de la inversión se destaca el de Islam y Nguyen (2024), quienes advierten sobre el nivel de deuda pública al que están expuestas las economías en desarrollo, recientemente como consecuencia de la pandemia de covid-19, lo cual afecta el equilibrio de las cuentas fiscales y el acceso al financiamiento, desalentando la inversión.

Por otro lado, Serven y Solimano (1992) evaluaron el efecto de las políticas macroeconómicas, la inestabilidad y las medidas de ajuste estructural sobre la inversión privada en los países en desarrollo. Allí concluyen que la credibilidad en las políticas macroeconómicas y de ajuste son significativas para el proceso de inversión. Mismo corolario le cabe al análisis de Moguillansky (1996) quien además señala que en entornos inestables solo son viables los proyectos de inversión de alta rentabilidad, radicados en mercados monopólicos o en sectores con ventajas comparativas, rasgo muy particular de la inversión latinoamericana.

Cardoso (1991) analiza los determinantes de la inversión privada en América Latina[2] entre 1970-1985, y en los resultados concluye que la menor participación de la inversión privada en América Latina durante la década de 1980 sería el resultado del deterioro de los términos de intercambio, la disminución del crecimiento, la reducción de la inversión pública complementaria, el aumento de la inestabilidad macroeconómica y la elevada deuda externa. Moguillansky (1996) amplía la muestra de países de la región[3] para el período 1970-1994 y encuentra que la inversión productiva, medida como coeficiente del Producto Bruto Interno (PBI), resultó afectada significativamente por el coeficiente de inestabilidad, la deuda externa y la contracción de la demanda interna.

[2] Considerando Brasil, Argentina, Chile, Colombia, México y Venezuela, los cuales representan el 85% del producto regional.

[3] Incluye a Brasil, Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica, Perú, México y Venezuela.

Ghura y Goodwin (2000) analizan los determinantes de la inversión privada interregional entre Asia, África subsahariana y América Latina para el período 1975-1992. Concretamente, los resultados para la muestra de treinta y un países seleccionados no son en absoluto comunes en todas las regiones. Si bien el crecimiento del PBI real estimuló la inversión privada en Asia y América Latina, su efecto no fue significativo en África subsahariana. Asimismo, mientras que la inversión pública impulsó la inversión privada en esta economía, tuvo el efecto contrario en Asia y en América Latina. Por otro lado, el aumento del crédito al sector privado estimuló la inversión en Asia y África subsahariana, pero no en América Latina.

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2018) analiza los determinantes de la formación bruta de capital fijo para un grupo de países latinoamericanos[4] durante 1995-2017. Entre las variables determinantes se incluyen un índice de actividad económica, que demuestra tener una relación positiva y significativa, y la tasa de interés de política monetaria, que tiene la relación negativa esperada y es estadísticamente significativa. Para captar los *shocks* externos, se incorporó la tasa de interés internacional y el índice de precios de productos básicos, teniendo este último una relación positiva. Por último, el tipo de cambio real mostró una relación negativa, lo que indicaría que predomina el efecto de las importaciones por sobre el de las exportaciones.

Ribeiro y Teixeira (2001) estudian los determinantes de la inversión privada en Brasil, analizando el período 1956-1996 encuentran una relación positiva con el PBI, el crédito al sector privado y con la inversión pública, a pesar de que esta presenta una relación un tanto menos definida por sus efectos contrapuestos según el tipo y el plazo. En el corto plazo surge el efecto desplazamiento (*crowding-out*), pero en el largo plazo presenta externalidades positivas por su impacto en la productividad (efecto atracción, *crowding-in*). Por otro lado, se encontró una relación negativa de la inversión privada con respecto al tipo de cambio real, variable que refleja el costo de importar bienes de capital, así como también a la magnitud de la deuda externa (condicionante de la disponibilidad de crédito) y a las condiciones de incertidumbre (medida a través de la inflación).

[4] Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú.

Gutiérrez Cruz y Moreno Brid (2018) hacen lo propio para el caso de México, analizando el período 1988-2015, concluyen que en el largo plazo la inversión está afectada positivamente por el efecto acelerador y el comportamiento de la inversión con un rezago, mientras que incide negativamente el aumento del gasto público.

En la Argentina, el estudio sobre los determinantes cuantitativos de la inversión se ha centrado en un análisis sectorial, como es el caso de las telecomunicaciones (Celani, 1998), los recursos naturales (Gadano, 1998) y las grandes empresas industriales (Rolón, 2015); también se observa un claro interés por la inversión de origen externo (Ariza Vergara, 2023; Ramírez, 2024). Los estudios econométricos sobre los determinantes cuantitativos de la formación de capital en general no han sido muy abundantes, sin embargo, se encuentran algunos valiosos aportes desde un análisis empírico, como el caso de Bebczuk (1994), Acosta y Loza (2005), Panigo *et al*. (2007) y CEPAL (2018).

Bebczuk (1994) analiza los determinantes de la inversión privada para el período 1962-1993 mediante un modelo econométrico que incorpora como variables regresoras el PBI, la deuda externa, el salario real, el crédito bancario al sector privado, el tipo de cambio real, la inflación, el gasto público, la inversión pública y la cuenta corriente del balance de pagos. Los resultados hallados demuestran que la inversión privada presenta una elevada sensibilidad positiva para las variaciones del PBI y una relación negativa y estadísticamente significativa con respecto al volumen de deuda externa (una elevada exposición al endeudamiento externo exacerba la vulnerabilidad a las variaciones de las tasas de interés internacionales y a los movimientos en los términos de intercambio). La contribución de la inversión pública resultó negativa; no obstante, este resultado se matiza con los bajos niveles de inversión pública que presenta la Argentina en comparación con otros países en desarrollo. En cuanto al salario real, el modelo indica una relación inversa (reflejando el costo del factor trabajo). Por otro lado, los deterioros de la cuenta corriente están relacionados con incrementos de la tasa de inversión privada, lo que podría estar asociado a la existencia de restricción externa. La inflación y el tipo de cambio mostraron una relación negativa con la inversión, mientras que el crédito exhibió el signo positivo esperado asociado a la mayor

disponibilidad de recursos. Por último, el gasto público como porcentaje del PBI no fue estadísticamente significativo.

Acosta y Loza (2005) analizan los determinantes a corto y largo plazo de la inversión privada en la Argentina durante 1970-2000. Para esto, consideran el PBI, la inversión pública, la deuda externa (como porcentaje del PBI), un coeficiente de apertura externa, el tipo de cambio real, el crédito al sector privado y la tasa de inflación. Los resultados sugieren un cambio estructural en la tendencia de la inversión durante las últimas décadas, que comenzó durante el último régimen militar (1976-1983). Para el largo plazo el modelo mostró una cointegración positiva con el Producto y las oportunidades de financiamiento interno, mientras que mostró una cointegración negativa con el nivel de deuda externa y el grado de apertura comercial. En cuanto a las relaciones de corto plazo, el PBI mostró tener una relación positiva, mientras que con la inversión pública parece ocurrir un efecto *crowding-out,* aunque este desaparece en el largo plazo. El tipo de cambio real mostró un efecto negativo, mientras que la inflación, en lo inmediato, parece estimular la inversión, pero con el tiempo el efecto parece desaparecer y se vuelve negativo.

Panigo *et al*. (2007) consideraron un grupo extenso de variables determinantes de la inversión privada durante el período 1970-2005, siendo la cantidad de variables un elemento que distingue su trabajo empírico de los disponibles hasta entonces. Las veintiocho variables fueron seleccionadas sobre la base de la relación teórica que presentan con la inversión, considerando cinco aspectos: 1) ingresos brutos esperados, 2) incertidumbre, 3) costos asociados a la acumulación de capital (y al proceso productivo), 4) disponibilidad de recursos y 5) estructura sectorial de la producción.

Entre los resultados hallados en las relaciones de largo plazo se destaca la relevancia de las variables proxy de "estructura productiva" para explicar la dinámica de la inversión privada, la cual se ve impulsada cuando crece la construcción, la industria y la explotación minera, mientras que la inversión resulta ser menor cuando el crecimiento está liderado por el sector agrícola, comercial o financiero. Respecto de la inversión pública parece avalar la hipótesis teórica de que la inversión privada es sustitutiva, resultado que, según los autores,

podría explicarse por la escasa participación de la inversión pública en infraestructura. El nivel de apertura comercial resultó una de las variables más significativas del modelo, con una relación positiva asociada con la competencia, lo cual induce a un incremento de la inversión como estrategia de supervivencia. En cuanto al tipo de cambio real, resultó positivo y significativo, por lo que se asocia con la mejora de la competitividad de la economía. A su vez, la única fuente de incertidumbre relevante para el largo plazo de la inversión privada pareciera ser el *ratio* deuda externa pública/PBI, mientras que la volatilidad del crecimiento y la tasa de inflación parecieran ser irrelevantes para el proceso de acumulación del sector privado (Panigo *et al*., 2007: 42).

En cuanto al grupo de variables "disponibilidad de recursos", el crédito doméstico no resultó significativo en el largo plazo, en parte porque los procesos de inversión parecieran estar afrontados con recursos propios. En cuanto al grupo "costos de la inversión y del proceso productivo", para el corto y largo plazo la variable más relevante fue la tasa de interés real.

CEPAL (2018) analiza los determinantes de la inversión en la Argentina durante 1953-2015, considerando el crédito privado en moneda extranjera, el salario real y el tipo de cambio real. De acuerdo con las estimaciones en el largo plazo, la tasa de inversión depende positivamente de su propio pasado, de la variación del crédito en moneda extranjera y de la aceleración del salario mientras mantiene una relación negativa con respecto al tipo de cambio real (principal determinante del costo de adquirir bienes de capital importados y factor que afecta las expectativas, en la medida en que las depreciaciones reales implican efectos de riqueza negativos). Un efecto contradictorio podría ser el causado por el salario real (relación positiva), el cual se estima que se debe al efecto de aceleración, es probable que esté actuando como un indicador del ciclo económico más que como el precio del factor trabajo. El modelo incorporó los efectos de la inflación (variación anual) y de la brecha cambiaria, pero no se obtuvieron resultados satisfactorios.

En el cuadro 1 se sintetizan los estudios empíricos que utilizan un modelo econométrico para estimar los determinantes de la inversión. En la última columna se indica el sentido de la relación obtenida con las variables examinadas en el

Cuadro 1.
Resumen de antecedentes

Autor/es	Región o país	Período	Modelo econométrico	Variables determinantes	Resultados
Ghura y Goodwin (2000)	Economías en desarrollo	1975-1992	Regresión con datos de serie temporal y transversal	1. PBI 2. Tasa de inflación 3. Tasa de interés mundial 4. Tipo de cambio real 5. Otras variables	1. Positiva y significativa 2. Positiva, no significativa 3. No aplica 4. Positiva, no significativa
Islam y Nguyen (2024)	Economías en desarrollo	2006-2019	Regresión con panel de datos a nivel de firma	Deuda pública	No aplica
Cardoso (1991)	América Latina	1970-1985	Regresión	1. PBI 2. Tipo de cambio real 3. Otras variables	1. Positiva 2. No significativo
Moguillansky (1996)	América Latina	1970-1994	Modelo de ajuste parcial	1. PBI 2. Índice de inestabilidad (1) 3. Otras variables	1. Positiva 2. Negativo
CEPAL (2018)	América Latina	1995-2017	Regresión	1. Nivel de actividad 2. Tasa de política monetaria 3. Tipo de cambio real 4. Otras variables	1. Positiva y significativa 2. Negativa, significativa 3. Negativa
	Argentina	1953-2015	Selección automática de modelo econométrico (Atometrics)	1. Tipo de cambio real 2. Otras variables	1. Negativa y significativa
Bebczuk (1994)	Argentina	1962-1993	Regresión	1. PBI 2. Tasa de inflación 3. Tipo de cambio real 4. Otras variables	1. Positiva y significativa 2. Negativa 3. Negativa
Acosta y Loza (2005)	Argentina	1970-2000	Modelo de corrección de errores	1. PBI 2. Tasa de inflación 3. Tipo de cambio real 4. Otras variables	1. Positiva y significativa 2. Negativa (a largo plazo) 3. Negativa y significativa
Panigo et al. (2007)	Argentina	1970-2005	Autorregresivo multivariado (largo plazo) Modelo de corrección de errores (corto plazo)	1. PBI 2. Tasa de inflación 3. Tasa de interés 4. Tipo de cambio real 5. Otras variables	1. Positiva y significativa 2. No significativa 3. Negativa 4. Positiva y significativa
Ribeiro y Teixeira (2001)	Brasil	1956-1996	Autorregresivo de rezagos distribuidos.	1. PBI 2. Tasa de inflación 3. Tasa de interés 4. Tipo de cambio real 5. Otras variables	1. Positiva y significativa 2. Negativa y significativa 3. Negativa, no significativa 4. Negativa y significativa
Gutiérrez Cruz y Moreno Brid (2018)	México	1988-2015	Autorregresivo de rezagos distribuidos	1. PBI 2.Tasa de interés 3. Tipo de cambio real 4. Otras variables	1. Positiva 2. Negativa 3. Negativa

Notas: (1) índice compuesto por el coeficiente de variación anual del IPC, o del tipo de cambio real o de la tasa de interés real.

Fuente: elaboración propia

presente trabajo (producto bruto interno, tipo de cambio, tasa de interés y tasa de inflación).

De esta manera, el aporte del presente trabajo consiste en extender el período de análisis sobre los determinantes de la inversión en Argentina, a fin de estimar las relaciones de corto y largo plazo con las variables seleccionadas, aplicando un modelo autorregresivo con rezagos distribuidos.

Determinantes de la inversión: variables seleccionadas

De acuerdo con los antecedentes revisados, en el presente estudio se seleccionaron como variables determinantes de la inversión en equipos durables de producción: el producto bruto interno, la tasa de interés real, el tipo de cambio real y la tasa de inflación. La selección de este número acotado de variables se debe a una revisión ecléctica de los estudios empíricos, así como también a la relevancia teórica, como se verá a continuación, y a un proceso de testeo inicial, en el marco de una investigación más amplia en la cual se inscribe el presente trabajo.

La relación entre la inversión y el PBI es bidireccional y son el principio del acelerador y la teoría del multiplicador los que describen estos efectos de doble causalidad (Samuelson, 1939). Por un lado, según el principio del acelerador, un rápido crecimiento de la producción estimula la inversión y esta retroalimenta la demanda generando de manera cíclica una expansión económica.[5] Por otro lado, la teoría del multiplicador (interpretación keynesiana) mide el impacto del aumento de la inversión (o cualquier gasto autónomo) sobre el ingreso. De esta manera, la suma de los ingresos sucesivos resultantes del gasto inicial siempre tendrá que ser superior, ergo, será posible expresar la suma de ingresos adicionales como un múltiplo del gasto inicial.

Otra variable que se considera en la mayoría de los estudios empíricos sobre los determinantes de la inversión es la tasa de interés. Uno de los principales mecanismos a través de los cuales la tasa de interés real afecta la inversión es el

[5] Para un análisis empírico reciente aplicado a la economía argentina se recomienda Dvoskin y Médici (2023).

costo de uso del capital. De esta manera, una menor tasa de interés implica un menor costo de uso del capital, lo cual incentiva el aumento de la inversión (CEPAL, 2018). En los estudios económicos y las perspectivas de crecimiento regionales que publican anualmente la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, el Banco Mundial, la OCDE y el FMI, es frecuente encontrar la relación negativa entre la tasa de interés real y la formación de capital, dado que un aumento de la tasa de interés encarece el financiamiento, lo cual afecta a las empresas, los hogares y las cuentas públicas.[6] A esto se le suma la baja profundidad del crédito al sector privado -medido como porcentaje del PBI- que presenta la economía argentina, muy por debajo del promedio regional (BCRA, 2024).

Las variaciones del tipo de cambio real se pueden vincular con la inversión a través de su impacto sobre los bienes transables. Un tipo de cambio real favorable a las exportaciones puede traducirse en una mayor demanda agregada e impulsar la inversión a través del mecanismo acelerador, mientras que, un tipo de cambio real que favorezca las importaciones puede impulsar la inversión, considerando que los bienes de capital y maquinarias y equipos ocupan una proporción relevante en las importaciones de las economías menos industrializadas (CEPAL, 2017, 2018). A su vez, las devaluaciones del tipo de cambio real producen una caída del ingreso real por el aumento de precios en los bienes transables, lo cual afecta el nivel de actividad y, por el efecto aceleración, las decisiones de inversión.

La teoría de la irreversibilidad de la inversión en capital físico de Pindyck (1990) sugiere considerar el grado de incertidumbre en una economía. Para esto la tasa de inflación suele utilizarse como un buen indicador, dado que la inestabilidad de precios distorsiona el mecanismo eficiente de mercado (el sistema de precios) y esto afecta las decisiones de inversión (asignación de recursos).

Determinados umbrales de inflación inciden negativamente sobre algunos de los componentes de la demanda agregada y por lo tanto afectan el ciclo económico. Maia, Pierri y Trajtenberg (2019) estudian los efectos para el caso particular de la Argentina, considerando que la inflación deteriora el poder adquisitivo de los

[6] FMI, 13/10/2023; CEPAL, 2024; Banco Mundial, 2024, 2025 y OCDE, 2025.

consumidores y afecta la volatilidad real de los precios relativos, lo cual incide sobre las decisiones de inversión de los empresarios. A su vez, los períodos de alta inflación perjudican las exportaciones, debido a la volatilidad del tipo de cambio real, si se considera que las autoridades monetarias muestran cierta aversión a ajustar el tipo de cambio nominal. Sin embargo, la evidencia indicaría que un nivel moderado de inflación es favorable al nivel de actividad, porque permitiría ajustes virtuosos de precios relativos durante el ciclo, ante rigideces a la baja de algunos precios nominales, y facilitaría así la transferencia de recursos hacia sectores más dinámicos.

A medida que la inflación crece, la moneda nacional comienza a cumplir de forma defectuosa algunas de sus funciones, como lo analizan Libman, Ianni y Zack (2023) para la Argentina. La intensificación del proceso inflacionario acorta el horizonte temporal de la economía con el objetivo de minimizar la pérdida de ingresos y, en un extremo, cuando se dificulta acortar la estructura contractual de la economía, emerge otro tipo de mecanismo de coordinación. El más conocido en América Latina es la utilización del tipo de cambio. En este caso, es posible que, en un régimen de moderada, alta o hiperinflación, muchas operaciones cotidianas se realicen utilizando al dólar como unidad de cuenta y/o medio de pago (*ibid.*: 8).

Metodología

Fuentes de información

Este trabajo tiene el objetivo de describir y analizar los determinantes de la inversión en EDP, a nivel agregado, durante el período 1994-2023 en la Argentina. A tal efecto, se incluyen cuatro variables consideradas decisivas: el tipo de cambio real multilateral, la tasa de inflación, el producto bruto interno y la tasa de interés real, todas con frecuencia trimestral.

Una de las limitaciones de este trabajo es que se considera la inversión en equipos durables de producción en términos brutos, es decir, sin las depreciaciones del capital. En rigor, esto implica que no necesariamente la formación de capital está generando una ampliación de la capacidad productiva, porque, en parte, esa

inversión repone capital depreciado.[7] Otra de las limitaciones del análisis aquí planteado es el reducido número de determinantes seleccionados, dejando pendiente para un estudio posterior la incorporación de otras variables como la restricción externa, el déficit fiscal, la deuda pública, el uso de la capacidad instalada, entre otras.

La selección de variables incluidas se basó en dos procedimientos complementarios: en primer lugar, en una revisión ecléctica de la teoría sobre los determinantes cuantitativos más relevantes de la formación de capital, conforme la bibliografía antes resumida. Y, en segundo lugar, ese procedimiento teórico se combinó con un testeo de diversas variables, que confirmaron la selección teórica efectuada.

La longitud de las series de tiempo seleccionadas fue definida dada la disponibilidad de datos oficiales brindados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) en forma trimestral, lo cual permitió empalmar la información que se encuentra con año base 1993, a precios 2004. Como es conocido, durante el período considerado se produce un quiebre estructural, ubicado en la salida de la Convertibilidad (2001/2002), la cual impactó directamente sobre el tipo de cambio oficial y en el régimen macroeconómico, generando una fuerte caída de la actividad.

A continuación, se detalla la fuente de datos para la construcción de cada una de las series de tiempo:

- Tasa de interés real: se construyó a partir de la tasa de interés nominal anual (promedio trimestral) por préstamos a empresas de primera línea, a 30 días, publicada por el Banco Central de la República Argentina (BCRA) para el período 1993-2008. Para 2009-2023 se tomó la tasa de interés nominal anual (promedio trimestral) por adelantos en cuenta corriente publicada por el mismo organismo, dado que se discontinuó la publicación de la serie anterior.

[7] Lanza et al. (2023) estiman el stock de capital en la Argentina para el período 1920-2022. A partir del cálculo de amortización y de un esfuerzo de reconstrucción de las cuentas nacionales, estiman la formación neta de capital fijo a precios constantes de 2004 (desagregando la inversión por su origen nacional e importado).

Ambas series se deflactan utilizando la variación del índice de precios implícitos del producto bruto interno (año 2004) del INDEC.

- Tipo de cambio real: se tomó el índice de tipo de cambio real multilateral (ITCRM), el cual se construyó a partir de la serie histórica publicada por el BCRA para el período 1997-2023 base 100 = 17/12/2015. Para el período 1993-1996 se utilizó el publicado en una *Nota Técnica* del mismo organismo (Escudé, Gabrielli y Cohen Sabban, 2001).

- Producto bruto interno: serie a precios constantes año 2004 publicada por el INDEC, excluyendo de la formación bruta de capital fijo los equipos durables de producción (maquinaria y equipos y equipos de transporte) para aislar el comportamiento de la variable dependiente.

- Tasa de inflación: se construyó a partir de la tasa de variación interanual (con respecto al mismo trimestre) del índice de precios implícitos del PBI a precios constantes año 2004, publicado por el INDEC.

- Inversión en equipos durables de producción (EDP): se construyó a partir de los datos publicados por el INDEC, considerando la suma entre maquinaria y equipos (nacionales e importados) y equipos de transporte (nacionales e importados) pertenecientes a la formación bruta de capital fijo.

Las series PBI e inversión en EDP fueron previamente desestacionalizadas mediante el filtro X-13ARIMA-SEATS desarrollado por la US Census Bureau, extrayéndose el componente tendencia-ciclo para reducir la influencia de factores estacionales e irregulares de corto plazo. Las variables bajo estudio fueron transformadas a logaritmos, salvo las variables expresadas en tasas.

Especificaciones del modelo

Basándonos en los antecedentes teóricos y empíricos evaluados anteriormente, el modelo propuesto evalúa la evolución de la inversión en equipos durables en su relación con el PBI (neteado del componente anterior), la tasa de inflación, el tipo de cambio real multilateral y la tasa de interés real: $EDP = f(PBI, p, ITCR, t)$.

- EDP: inversión en equipos durables de producción

- PBI: producto bruto interno, neteado del valor de la inversión en equipos durables
- p: tasa de inflación
- r: tasa de interés
- ITCR: índice tipo de cambio real multilateral

Tratamientos y test aplicados

El análisis econométrico propuesto se basa en el enfoque de modelos autorregresivos con rezagos distribuidos (ARDL), tal como es propuesto por Pesaran, Shin y Smith (2001), que permite evaluar las relaciones de corto plazo y de equilibrio de largo plazo, entre variables que presentan distintos órdenes de integración, siempre que ninguna de ellas sea una variable integrada de orden dos o superior.

El modelo ARDL, desarrollado por Pesaran y Shin (1995), es una herramienta econométrica ampliamente utilizada para estudiar las relaciones dinámicas entre variables económicas en contextos de series temporales, especialmente cuando las variables son integradas de distinto orden, entre I(0) e I(1), pero no I(2) o superiores. Asimismo, ya que los modelos ARDL permiten evaluar las variables a nivel, más allá de tener un orden de integración de 1, posibilita mantener la información que referencia el comportamiento de largo plazo de las variables. De esta forma, la combinación de ambos órdenes de integración en su análisis posibilita la estimación de las relaciones de corto y de largo plazo a la vez (Nkoro y Uko, 2016). El modelo ARDL se especifica como una regresión en la que la variable dependiente se explica por sus propios rezagos (autorregresivos) y por los rezagos de las variables explicativas (términos distribuidos rezagados). Una ventaja importante del modelo ARDL es que puede ser reparametrizado en una forma de corrección de errores (ECM), que permite descomponer explícitamente los efectos de corto plazo (variaciones inmediatas) y largo plazo (ajustes hacia el equilibrio) de las variables.

Para verificar la existencia de una relación de equilibrio de largo plazo entre las variables incluidas en el modelo ARDL, se utiliza el test de cointegración propuesto por Pesaran, Shin y Smith (2001), conocido como Bound Test. Este procedimiento consiste en contrastar la hipótesis nula de ausencia de relación de largo plazo, al evaluar que los coeficientes de las variables en nivel son conjuntamente iguales a cero, frente a la hipótesis alternativa de cointegración.

El test se basa en la estimación de una forma de corrección de errores (ECM) del modelo ARDL y en la comparación del estadístico F y del estadístico t, para el coeficiente del término de ajuste, con los valores críticos provistos por Pesaran, que dependen del número de variables explicativas y de si estas son I(0) o I(1). Dado que los valores críticos están acotados para casos extremos, es decir, todas las variables estacionarias [I(0)] y todas integradas de primer orden [I(1)], el test ofrece una decisión robusta ante la incertidumbre sobre el orden de integración.

El modelo ARDL fue estimado utilizando el criterio de información bayesiano de Schwarz (1978) para la selección de rezagos, y evaluado a través del test de Johansen (1991) para cointegración, a fin de confirmar un único vector de cointegración. Posteriormente, se aplicó la representación en forma de corrección de errores (ECM), que permite distinguir las dinámicas de corto y largo plazo en la relación entre las variables, incorporando un término de error de cointegración rezagado en una única etapa.

Para verificar la existencia de una relación de cointegración entre las variables, se utilizó el test de límites de Pesaran, complementado con los valores críticos ajustados para muestras finitas propuestos por Kripfganz y Schneider (2020). La validez de los resultados fue evaluada mediante test de diagnóstico estándar: pruebas de heterocedasticidad (Breusch-Pagan y White), normalidad de los residuos (Shapiro-Wilk, Jarque-Bera), multicolinealidad (factor de inflación de la varianza (VIF)), autocorrelación (Breusch-Godfrey, Durbin Alternative) y estabilidad del modelo (CUSUM).

Resultados

Análisis descriptivo

Las variables analizadas muestran tendencias claras a lo largo del período analizado. Durante los trimestres I-94 hasta IV-23 la evolución de la variable dependiente (EDP) refleja un comportamiento homogéneo a lo largo de los años noventa, en un ciclo de leve crecimiento, con un rompimiento abrupto en la crisis del 2001, para retomar una tendencia al crecimiento hasta promediar el 2012, momento a partir del cual se registra una tendencia al estancamiento hasta el 2018, con una posterior caída constante hasta el registro pospandemia, momento en el cual la tendencia de la inversión se revierte para alcanzar valores similares a los observados anteriormente, aunque, sin lograr superarlos.

Respecto a las variables explicativas analizadas, se identifican algunas tendencias particulares. Por un lado, un quiebre estructural en la tendencia del tipo de cambio real frente a la crisis económica del 2001, dicho momento es consecuente con un aumento de la tasa de interés y una aceleración inflacionaria. Se identifica una tendencia creciente de la tasa de inflación a lo largo del período analizado, con una variabilidad percibirle, así como una aceleración hacia el final de la serie. Por último, es de destacar la alta variabilidad de la tasa de interés, con una tendencia más inestable al resto de las variables estudiadas.

Cuadro 2.
Principales estadísticas descriptivas de las series analizadas

Serie	Mínimo	Máximo	Promedio	Desvío estándar	Coeficiente variación
EDP	9,48	11,47	10,81	0,49	0,04
PBI	12,82	13,4	13,17	0,19	0,01
ITCRM	4,22	5,25	4,67	0,28	0,06
R	-0,2	0,44	0,02	0,11	6,48
P	-0,03	1,74	0,24	0,28	1,16

Fuente: elaboración propia

Pruebas de estacionariedad

Previo a la estimación del modelo, se aplicó el test de Dickey-Fuller aumentado (ADF), con el objetivo de identificar el orden de integración de las variables incluidas en el modelo. Este paso es fundamental, ya que el enfoque ARDL propuesto por Pesaran, Shin y Smith (2001) requiere que las variables sean integradas de orden cero, I(0), o de orden uno, I(1), pero no I(2) o superior.

Los resultados del test ADF indican que las series en niveles de la inversión en equipo durable de producción, del PBI, del índice de tipo de cambio real y de la tasa de inflación no son estacionarias al 5% de significancia, ya que no se rechaza la hipótesis nula de raíz unitaria. En todos estos casos, al aplicar el test sobre las primeras diferencias, se observa una caída significativa en el valor estadístico, permitiendo rechazar la hipótesis nula. Por lo tanto, se concluye que dichas variables son integradas de orden uno, I(1).

En cambio, la tasa de interés presenta evidencia mixta. En nivel, el estadístico ADF (-2.904) es apenas inferior al valor crítico al 5% (-2.889), lo que sugiere estacionariedad marginal; sin embargo, dado que también se rechaza claramente la hipótesis nula en primera diferencia (p-valor = 0.0000), se la considera integrada de orden uno para mantener coherencia con el resto de las variables y con el enfoque conservador del modelo.

Cuadro 3.
Prueba de Dickey-Fuller aumentada para variables en nivel y en primeras diferencias

Variable	Nivel		Primera diferencia		Conclusión
	Z	p-valor nivel	Z	p-valor primera dif.	
EDP	-1199	0.6739	-7.11	0.00	I(1)
PBI	-1393	0.5857	-9627	0.00	I(1)
R	-2904	0.0449	-11014	0.00	I(0) al 5%
P	4275	1	-5508	0.00	I(1)
ITCRM	-1964	0.3025	-7895	0.00	I(1)

Fuente: elaboración propia

Análisis de cointegración

A fin de evaluar la existencia de una relación de equilibrio de largo plazo entre las variables consideradas, se aplicaron dos test de relevancia. Con el objeto de evaluar la cointegración a través del método de límites (Bounds Test) propuesto por Pesaran, Shin y Smith (2001), complementado con los valores críticos y p-valores ajustados para muestras finitas de Kripfganz y Schneider (2020), se procedió previamente a realizar el test de Johansen. La necesidad de realizar el test de Johansen previamente radica en el supuesto del test de límite de la unicidad de la relación de largo plazo. A través del test de Johansen es posible verificar la cantidad de relaciones de largo plazo que se estiman (o cantidad de vectores de cointegración), según los distintos criterios de información.

El test de Johansen establece que, según los criterios de información analizados, la cantidad de rezagos óptima varía entre 2 (SBIC) o 3 (AIC, FPE o HQIC). Al aplicar el test de Johansen en ambos rezagos, se confirma que hay una única relación de cointegración para el caso de 3 rezagos, mientras que para el caso de dos rezagos se estima la presencia de dos relaciones de cointegración con un nivel de confianza del 5%, aunque uno al 10%.

En cuanto al test de límite, el estadístico F obtenido es de 11.303, mientras que el valor *t* del término de corrección de errores (ECM) fue de -5.378. Ambas magnitudes superan en términos absolutos los valores críticos para el caso de variables I(1) en todos los niveles de significancia (1%, 5% y 10%). Esto se confirma con los p-valores asociados: 0.000 para el estadístico F y 0.001 para el estadístico *t*, lo que permite rechazar con alta confianza la hipótesis nula.

Por lo tanto, los resultados proporcionan evidencia estadísticamente significativa de una relación de cointegración entre la inversión en equipo durable de producción y sus determinantes explicativos: el PBI, el índice de tipo de cambio real, la tasa de interés y la tasa de inflación. Esta evidencia justifica la estimación de un modelo ARDL con corrección de errores para analizar conjuntamente las dinámicas de corto y largo plazo.

Cuadro 4.
Bound Test para cointegración entre variables

	10 %		5 %		1 %		Valores observados	p-value	
	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)		I(0)	I(1)
F	2492	3596	2941	4138	3933	5304	11303	0	0
t	-2554	-3651	-2865	-3995	-3473	-4652	-5378	0	0.001

Fuente: elaboración propia

En definitiva, partiendo de este análisis, se confirma con amplia confianza la presencia de una relación de largo plazo, que se traduce en un único vector de cointegración.

Relaciones de largo plazo

A partir de la confirmación de la cointegración entre las variables analizadas y la relación de largo plazo entre la inversión en equipos durables con el PBI, la tasa de interés, el tipo de cambio real y la inflación, es posible avanzar en la estimación de las relaciones de largo y corto plazo de dichas variables. En el cuadro 5 se representan los coeficientes obtenidos a través de un modelo ARDL, en su especificación en el largo plazo, bajo el criterio de información bayesiano de Schwarz. A fin de evitar problemas de heteroscedasticidad, se procedió a su cálculo con errores robustos. Para las relaciones de largo plazo se analiza las variables en nivel, con un rezago de un (1) período.

En cuanto a los coeficientes de largo plazo se destacan los siguientes hallazgos:

- El PBI tiene un efecto positivo y altamente significativo sobre la inversión (2,089 con $p < 0,01$), lo que implica que un aumento de 1% en el PBI se asocia con un incremento de aproximadamente 2,089% en la inversión de EDP, en el largo plazo. Ergo, sugiere una alta elasticidad ingreso de la inversión.

- El ITCRM exhibe un efecto negativo significativo (-0,44 con p < 0,01), lo cual indica que una depreciación real se asocia con una reducción de la inversión, por el encarecimiento de los bienes de capital importados.

- La tasa de interés real también presenta un efecto negativo considerable (-2,08 con p < 0,01), coherente con la teoría económica, ya que un mayor costo del financiamiento tiende a desalentar la inversión.

- La tasa de inflación tiene un impacto negativo sobre la inversión en el largo plazo (-0,442 con p < 0,1), pero menos significativo que las variables observadas anteriormente. Así, mientras las otras variables presentan una relación de largo plazo significativa al 1%, la inflación presenta un *p-value* de 0,054.

En conjunto, estos resultados validan la hipótesis de una función de inversión sensible al ciclo económico, a los precios relativos y a las condiciones financieras y de estabilidad macroeconómica.

Relaciones de corto plazo

El coeficiente del término de corrección de errores con un rezago es negativo y estadísticamente significativo (-0,211; p < 0,01), lo cual indica que el sistema converge hacia el equilibrio de largo plazo. En términos interpretativos, aproximadamente el 21% del desequilibrio de corto plazo se corrige en cada período tri-

Cuadro 5.
Estimación de coeficientes de largo plazo según modelo ARDL

	Coeficiente	SD	T	p
Constante	-0.211	0.059	-3.54	0
PBI t-1	2.089	0.331	6.31	0
ITCR t-1	-0.443	0.155	-2.85	0
r t-1	-2.0816	0.668	-3.11	0
p t-1	-0.4412	0.229	-1.93	0.054

Fuente: elaboración propia

mestral, lo que implica un ajuste moderadamente rápido hacia el equilibrio. En el corto plazo, se observan también efectos significativos en otras variables:

- La inversión muestra una dinámica autorregresiva, con efectos positivos del primer rezago en diferencias (ΔEDP_{t-1} = 0,21 con p < 0,01) y negativos en el segundo (ΔEDP_{t-2}= -0,17 con p < 0,05), sugiriendo cierta inercia y ajustes temporales ante shocks.

- El cambio en el PBI tiene un efecto significativo y positivo (2,18 con p < 0,01), lo que refuerza la sensibilidad contemporánea de la inversión al ciclo económico.

- Variaciones en el tipo de cambio real y en la tasa de interés real afectan negativamente a la inversión en el corto plazo (-0,28 y -0,61 respectivamente; ambos con p < 0,01), indicando reacciones rápidas del sector ante alteraciones en los precios relativos y en el costo del capital.

- Finalmente, la variación de la inflación se presenta como no significativa en el corto plazo, con el signo esperado, ya que impacta negativamente (-0,127 con p = 0,47).

El modelo presenta un buen ajuste general, con un R2 ajustado de 0,61 y un error estándar de los residuos de 0,071. El *log-likelihood* elevado y la significancia estadística de la mayoría de los coeficientes refuerzan la robustez de la especificación. Además,

Cuadro 6.
Estimación de coeficientes de corto plazo y término de corrección de error para modelo ARDL

	Coeficiente	SD	T	P
ECM t-1	-0.21	0.06	-3.54	0.00
edp_tend D1 L1	0.21	0.09	2.36	0.02
edp_tend D1 L2	-0.17	0.07	-2.49	0.01
PBI D1	2.18	0.38	5.69	0.00
ITCR D1	-0.28	0.08	-3.51	0.00
r D1	-0.61	0.16	-3.90	0.00
p D1	-0.13	0.18	-0.72	0.48
Constante	-3.06	1.23	-2.49	0.01

Fuente: elaboración propia

el resultado del test de cointegración (sección anterior) justifica adecuadamente la presencia de una relación de equilibrio de largo plazo entre las variables.

Evaluación de la robustez del modelo

Con el objetivo de garantizar la validez estadística de los resultados obtenidos, se realizaron diversos test de diagnóstico sobre los residuos del modelo ARDL con corrección de errores. Las principales conclusiones son:

- Normalidad de los residuos: la prueba de Jarque-Bera aplicada a los residuos del modelo no rechaza la hipótesis nula de normalidad, lo cual se complementa con los resultados del test de Shapiro-Wilk y el test de sesgo y curtosis (sktest). Asimismo, el histograma de los residuos con sobreposición de la curva normal muestra una distribución aproximadamente simétrica y centrada. Estos resultados indican que el supuesto de normalidad en los errores es razonable.

- Heterocedasticidad: los test de heterocedasticidad de Breusch-Pagan/Cook-Weisberg y White, realizados sobre una primera versión del modelo ARDL con errores OLS, mostraron presencia leve de heterocedasticidad, por lo que se decidió a la estimación del modelo con errores robustos, evitando así los problemas de heterocedasticidad.

- Autocorrelación: la prueba de Breusch-Godfrey para autocorrelación en los residuos no evidencia correlación serial significativa al primer rezago. Este resultado se ve respaldado por la estadística de Durbin's alternative test, indicando independencia temporal de los errores y reduciendo el riesgo de especificación incorrecta del modelo dinámico.

- Multicolinealidad: se estimó una regresión OLS con las variables explicativas del modelo de largo plazo, y se calcularon los factores de inflación de la varianza (VIF). Los valores obtenidos se encuentran por debajo del umbral de 10, a excepción del primer rezago de EDP y PBI, lo cual sugiere que no existe un problema severo de multicolinealidad entre los regresores. Esto refuerza la confiabilidad de las estimaciones de largo plazo del modelo.

- Estabilidad estructural: finalmente, se aplicó la prueba CUSUM para evaluar la estabilidad estructural del modelo. Los resultados muestran que la función de

suma acumulada se mantiene dentro de las bandas de confianza, lo cual sugiere ausencia de rupturas estructurales durante el período analizado.

En conjunto, los resultados de los test de diagnóstico validan los supuestos del modelo lineal clásico en el contexto del enfoque ARDL-ECM, fortaleciendo la confianza en la solidez de las inferencias realizadas.

Conclusiones

Este trabajo tuvo por objetivo indagar sobre un grupo seleccionado de variables macroeconómicas que inciden en el comportamiento de la inversión en equipos durables de producción en la Argentina durante los últimos treinta años (1994-2023). De esta manera, se plantearon como determinantes, a través de un modelo econométrico ARDL, el producto bruto interno, el tipo de cambio real, la tasa de interés real y la tasa de inflación.

Los resultados obtenidos indican que la inversión presenta una relación positiva y altamente significativa con el PBI, tanto en el corto como en el largo plazo, coincidiendo con las investigaciones previas, confirmando la hipótesis de que la demanda impulsa la inversión (efecto acelerador). En cuanto al tipo de cambio real, mostró tener un efecto negativo significativo sobre la inversión en el corto y largo plazo, lo cual indica que una apreciación cambiaria incentiva la inversión, probablemente debido a la reducción del precio de los bienes de capital importados, considerando el carácter tecnológicamente dependiente de la matriz productiva argentina. La tasa de interés real arrojó el resultado negativo esperado (costo financiero y de oportunidad), afectando negativamente la formación de capital en una magnitud considerable en ambos horizontes temporales. Por otra parte, la tasa de inflación mostró una relación negativa significativa en el largo plazo, aunque su impacto en el corto plazo no resultó estadísticamente relevante. Esto indicaría que la inestabilidad macroeconómica (captada a través del índice de precios) puede desalentar las decisiones de inversión de largo plazo, por la incertidumbre asociada, aunque su efecto no es inmediato.

Analizando el modelo de corrección de errores (ECM), este confirma la existencia de una relación de equilibrio de largo plazo, con un coeficiente de ajuste del 21%

por trimestre, lo que sugiere una convergencia moderadamente rápida hacia el equilibrio ante perturbaciones. Los test de diagnóstico realizados validan la robustez del modelo estimado, con residuos normalmente distribuidos, ausencia de autocorrelación significativa y estabilidad estructural a lo largo del período analizado.

Una de las limitaciones de este trabajo es que no diferencia entre inversión pública y privada, ni considera la inversión en términos netos, la cual permitiría apreciar el crecimiento de la capacidad productiva real. A su vez, la limitada cantidad de variables seleccionadas invita a explorar en investigaciones futuras el impacto de otros indicadores, como la restricción externa, el déficit fiscal y la deuda pública, la profundidad del crédito y una consideración sectorial de la inversión, tal como lo hicieron algunos de los trabajos empíricos revisados.

Pese a estas limitaciones, lo cierto es que la evidencia presentada confirma la hipótesis de que el crecimiento del ingreso constituye el determinante principal de la inversión en equipos durables de producción, en línea con los enfoques keynesianos y poskeynesianos. Por tanto, es deseable una política de expansión sostenida del nivel de actividad, dado que eso impulsará la inversión presente y, por extensión, la capacidad productiva futura.

Bibliografía

Acosta, P. y Loza, A. (2005). "Short and Long Run Determinants of Private Investment in Argentina". *Journal of Applied Economics*, vol. 8, n° 2, 389-406.

Ariza Vergara, F. (2023). *Determinantes de la inversión extranjera directa en la República Argentina: Un estudio empírico para el período 1987-2019*. Tesis para la Maestría en Gestión Económica y Financiera de Riesgos. Universidad de Buenos Aires.

Banco Central de la República Argentina (BCRA) (2024). *Informe de Estabilidad Financiera*. Argentina: BCRA.

Banco Mundial (BM) (2005). *Un mejor clima de inversión para todos. Informe sobre el Desarrollo Mundial*. Washington, D. C.: Banco Mundial/Mundi-Prensa Libros/Alfaomega Colombiana.

_____ (2024). *Impuestos a la riqueza para la equidad y el crecimiento. Informe Económico América Latina y el Caribe*. Washington, D. C.: Banco Mundial.

_____ (2025). *Emprendimiento Transformador para el Empleo y el Crecimiento. Informe Económico América Latina y el Caribe*. Washington, D. C.: Banco Mundial.

Bebczuk, R. (1994). "La inversión privada en Argentina. Asociación Argentina de Economía Política". Presentado en la XXIX Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política. Facultad de Ciencias Económicas, UNLP. La Plata, Argentina.

Cardoso, E. (1991). "Capital Formation in Latin America". *National Bureau of Economic Working Papers*, n° 3616.

Celani, M. (1998). *Determinantes de la inversión en telecomunicaciones en Argentina*. Santiago: CEPAL.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2017). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe: La dinámica del ciclo económico actual y los desafíos de política para dinamizar la inversión y el crecimiento*. Santiago: CEPAL.

_____ (2018). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe. Evolución de la inversión en América Latina y el Caribe: hechos estilizados, determinantes y desafíos de política*. Santiago: CEPAL.

_____ (2024). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe. Trampa de bajo crecimiento, cambio climático y dinámica del empleo*. Santiago: CEPAL.

Dvoskin, A. y Médici, F. (2023). *Evaluación empírica de dos hipótesis testeables del supermultiplicador sraffiano para Argentina 1993-2021*. Argentina: BCRA.

Escudé, G.; Gabrielli, M. y Cohen Sabban, V. (2001). *Evolución del tipo de cambio real multilateral de Argentina en los últimos 10 años*. Argentina: BCRA.

Fondo Monetario Internacional (FMI) (13/10/2023). "Perspectivas económicas para las Américas: asegurar una inflación baja y fomentar el crecimiento potencial".

Fondo Monetario Internacional. Disponible en: https://www.imf.org/es/news/articles/2023/10/13/pr23349-whd-regional-economic-outlook-securing-low-inflation-and-nurturing-potential-growth.

Fruman, C. y Forneris, X. (6/6/2016). "The false debate: choosing between promoting FDI and domestic investment". *World Bank Blogs*. Disponible en: https://blogs.worldbank.org/en/psd/false-debate-choosing-between-promoting-fdi-and-domestic-investment.

Gadano, N. (1998). *Determinantes de la inversión en el sector petróleo y gas de la Argentina*. Santiago: CEPAL.

Ghura, D. y Goodwin, B. (2000). "Determinants of private investment: a cross-regional empirical investigation". *Applied Economics*, vol. 32, n° 14, 1819-1829. DOI: https://doi.org/10.1080/000368400425044.

Gutiérrez Cruz, F. S. y Moreno Brid, J. C. (2018). "Los determinantes de la inversión privada en México (1988-2015)". *Economía Informa*, n° 413.

Islam, A. M. y Nguyen, H. (2024). *Distributional Crowding Out Effects of Public Debt on Private Investment in Developing Economies*. Washington, D. C.: World Bank/International Monetary Fund.

Johansen, S. (1991). "Estimation and hypothesis testing of cointegration vectors in Gaussian vector autoregressive models". *Econometrica*, vol. 59, n° 6, 1551-1580. DOI: https://doi.org/10.2307/2938278.

Keynes, J. M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money.* Nueva York: Harcourt and Brace.

Kripfganz, S. y Schneider, D. C. (2020). "Response surface regressions for critical value bounds and approximate p-values in equilibrium correction models*". Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 82, n° 6, 1456-1481. DOI: https://doi.org/10.1111/obes.12377.

Kulfas, M. (2017). *Desarrollo y reconfiguración productiva en América Latina entre la transnacionalización productiva y el auge de los commodities: del viejo ideario desarrollista a una búsqueda inconclusa*. Tesis de doctorado. FLACSO Argentina.

Lanza, M. G.; Malvicino, F. E.; Azuaga, G.; Damiani, C. y Verbeke, M. A. (2023). *Estimación del stock de capital en la Argentina (1920-2022)*. Río Negro: Editorial UNRN.

Larraín, F. y Vergara, R. (1993). "Inversión y ajuste macroeconómico: el caso del este de Asia". *El trimestre económico*, vol. 60, n° 238, 293-351.

Libman, E.; Ianni, J. M. y Zack, G. (2023). *Argentina bimonetaria: cómo salvar al peso sin morir en el intento*. Argentina: Fundar.

Maia, J. L.; Pierri, D. y Trajtenberg, L. A. (2019). "La relación entre inflación y crecimiento estimación del umbral de inflación para la Argentina". *Desarrollo Económico*, vol. 58, n° 226, 433-457.

Moguillansky, G. (1996). "El contexto macroeconómico y la inversión: América Latina a partir de 1980". *Revista CEPAL*, n° 58, 79-94. DOI: https://doi.org/10.18356/fec841c2-es.

Nkoro, E. y Uko, A. K. (2016). "Autoregressive Distributed Lag (ARDL) cointegration technique: Application and interpretation". *Journal of Statistical and Econometric Methods*, vol. 5, n° 4, 63-91.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) (2023). *Latin American Economic Outlook 2023: Investing in Sustainable Development*. París: OCDE.

_____ (2025). *Perspectivas Económicas de la OCDE. Foco en América Latina*. París: OCDE.

Padín, N. y Perren, J. (2017). "'Made in Taiwán': procesos de industrialización tardía en el este asiático". *Cuadernos de Investigación*. *Serie Economía*, n° 6, 66-83.

Panigo, D.; Depetris-Chauvin, E.; Pasquini, R. y Pussetto, L. (2007). "Evolución y determinantes de la inversión privada en Argentina". *Centro para la Estabilidad Financiera*.

Pesaran, M. H. y Shin, Y. (1995). "An Autoregressive distributed lag modelling approach to cointegration analysis". *Cambridge Working Papers in Economics*, n° 9514.

Pesaran, M. H.; Shin, Y. y Smith, R. J. (2001). "Bounds testing approaches to the analysis of level relationships". *Journal of Applied Econometrics*, vol. 16, n° 3, 289-326. DOI: https://doi.org/10.1002/jae.616.

Pindyck, R. (1990). "Irreversibility, uncertainty and investment". *National Bureau of Economic Research, Working Paper*, n° 3307.

Prébisch, R. (2012 [1949]). *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas*. Santiago: CEPAL.

Ramírez, M. S. (2024). *Determinantes de la inversión extranjera directa en Argentina, 1970-2019*. Tesis doctoral. Universidad Nacional de La Plata. La Plata, Argentina.

Ribeiro, M. B. y Teixeira, J. R. (2001). "Análisis econométrico de la inversión privada en Brasil". *Revista CEPAL*, n° 74.

Rolón, L. M. (2015). *Determinantes de la inversión en las grandes empresas industriales que operan en Argentina para el período 2004-2012*. Tesis de maestría. Universidad Nacional de San Martín. San Martín, Argentina.

Samuelson, P. A. (1939). "Interactions between the Multiplier Analysis and the Principle of Aceeleration". *The Review of Economics and Statistics*, vol. 21, n° 2, 75-78.

Schwarz, G. (1978). "Estimating the dimension of a model". *The Annals of Statistics*, vol. 6, n° 2, 461-464. DOI: https://doi.org/10.1214/aos/1176344136.

Serven, L. y Solimano, A. (1992). "Private Investment and Macroeconomic Adjustment: A Survey". *The World Bank Research Observer*, vol. 7, n° 1, 95-114.

Solimano, A. y Soto, R. (2005). *Economic growth in Latin America in the late 20th century: evidence and interpretation*. Santiago: CEPAL.

Tafunell, X. (2013). "La formación de capital en América Latina. Un siglo y medio de dinámica macroeconómica". *Revista CEPAL*, n° 109, 7-28.

realidad económica
Nº 380 AÑO 56
16 de mayo al 30 de junio de 2026
ISSN 0325-1926

Páginas 73 a 94

UNIVERSIDADES NACIONALES

Equipamientos universitarios. Un abordaje territorial a partir de los edificios universitarios de la Universidad Nacional de José C. Paz (UNPAZ)

María Florencia Rodríguez* y Julieta Oxman**

* Doctora en Ciencias Sociales de la Facultad de Ciencias Sociales por la Universidad de Buenos Aires (FSOC-UBA), licenciada en Ciencias Sociales (UBA). Investigadora del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas Conicet (CONICET) y el Instituto de Investigaciones Gino Germani (IIGG, FSOC-UBA). Docente e investigadora de la Universidad Nacional de José C. Paz (UNPAZ), Leandro N. Alem 4731 (1665), José C. Paz, Buenos Aires, Argentina, mafloro@gmail.com.

** Magíster en Estudios Urbanos por la Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS), licenciada en Ciencias Sociales (UBA). Docente investigadora (UNGS, UNPAZ), Leandro N. Alem 4731 (1665), José C. Paz, Buenos Aires, Argentina, julietaox@gmail.com.

RECEPCIÓN DEL ARTÍCULO: diciembre de 2025
ACEPTACIÓN: abril de 2026

Resumen

El presente artículo trata sobre las infraestructuras universitarias y sus implicancias urbanas. Específicamente, se aborda el surgimiento de la Universidad Nacional de José C. Paz (UNPAZ) en el partido que lleva su nombre y la relación existente en la trama urbana de sus dos sedes universitarias: la Sede Central y el edificio de la Facultad de Medicina. La particularidad de esta universidad es que se encuentra emplazada en uno de los municipios del conurbano bonaerense con mayores niveles de empobrecimiento y desigualdad urbana, de modo que su construcción edilicia y funcionamiento en José C. Paz otorga un valor especial en un territorio históricamente postergado. El estudio se realiza desde una perspectiva urbana a partir de un abordaje cualitativo, acompañado de observaciones in situ y registros de base fotográfica y cartográfica.

Palabras clave: Universidad – Territorio – Contexto sociourbano – Equipamientos universitarios

Abstract

University Facilities: A Territorial Approach Based on the Campus Buildings of the National University of José C. Paz (UNPAZ)

This article examines university infrastructures and their urban implications. Specifically, it addresses the emergence of the National University of José C. Paz (UNPAZ) in the district (partido) of the same name, and the relationship within the urban fabric between its two campus sites: the Central Headquarters and the Faculty of Medicine building. The unique characteristic of this university is its location in one of the municipalities of the Greater Buenos Aires area (conurbano bonaerense) with the highest levels of impoverishment and urban inequality. Consequently, its physical construction and operation in José C. Paz provide a special value to a historically marginalized territory. This study is conducted from an urban perspective using a qualitative approach, supported by in situ observations as well as photographic and cartographic records.

Keywords: University – Territory – Socio-urban context – University facilities

Introducción

El presente artículo trata sobre las infraestructuras universitarias y sus implicancias urbanas. Específicamente, se aborda el surgimiento de la Universidad Nacional de José C. Paz (UNPAZ) en el partido que lleva su nombre y la relación existente en la trama urbana de sus dos sedes universitarias: la Sede Central y el edificio de la Facultad de Medicina (Sede Medicina). La particularidad de esta universidad es que se encuentra emplazada en uno de los municipios del conurbano bonaerense con mayores niveles de empobrecimiento y desigualdad urbana (Tella *et al*., 2016; Palma Arce, 2017), de modo que su construcción edilicia y funcionamiento en José C. Paz otorga un valor especial en un territorio históricamente postergado.

A la luz de la temática propuesta, partimos de la idea de que los equipamientos universitarios constituyen un papel importante, no solo en la vida académica y social, sino también como componente urbano (Román Núñez, 2013; McNeill, 2023). La presencia de estos edificios configura nuevas formas espaciales de apropiación y transformación de los entornos que, junto con otras externalidades (vías de transporte, servicios, comercios, actividades educativas conexas), otorgan vida y nuevas significancias al lugar. La UNPAZ comenzó a construirse en 2003 y fue inaugurada en 2010, luego de la sanción de la Ley 26.577/2009 que dio formalidad a su creación y funcionamiento. Esta edificación, considerada como la Sede Central, se emplazó en los terrenos lindantes a la estación cabecera, José C. Paz, de la Línea San Martín de Trenes Argentinos Operaciones. Posteriormente, en 2021, se creó la segunda sede universitaria, ubicada sobre la calle Arregui, para dar paso al surgimiento de la Facultad de Medicina de José C. Paz.

Un aspecto a considerar en este escrito es que estas sedes universitarias presentan particularidades, si bien ambas sedes se encuentran en proximidad, sobre un eje lineal de doce cuadras de distancia, sus emplazamientos locacionales

presentan características disímiles convirtiendo a cada equipamiento en un engranaje singular propio, conforme las particularidades de sus entornos urbanos. Como señalamos anteriormente, la Sede Central se emplaza dentro de una trama urbana rodeada de viviendas y comercios barriales ubicada sobre terrenos lindantes a la estación cabecera de la Línea San Martín. La Sede Medicina, en cambio, se ubica detrás del Hospital Oncológico de José C. Paz, y está rodeada de predios verdes, con vista abierta, que corresponden al Centro Tradicionalista El Fiador, un lugar donde se realizan jineteadas y actividades culturales folclóricas.

A los fines de comprender estas particularidades locacionales en dos sedes de una misma universidad, este artículo se nutre del campo de los estudios urbanos, a través de un abordaje cualitativo, acompañado de observaciones *in situ*, de intercambios con informantes clave y de registros fotográficos y cartográficos. De este modo, se propone dar cuenta de la ubicación de la universidad en el municipio de José C. Paz; pudiendo identificar su vinculación con las principales vías de acceso, la proximidad a las áreas centrales del partido, así como también de la relación locacional (y sus diferenciaciones) entre las propias sedes de la UNPAZ. Esta labor se sostiene en el marco del proyecto de Investigación y Transferencia Tecnológica y Social titulado: "Equipamientos universitarios y ciudad. El papel de la UNPAZ en el territorio de José C. Paz", cuyas indagaciones se centran en comprender el rol que asume la universidad en las transformaciones del entorno inmediato y en la configuración socioespacial.[1]

El presente escrito se estructura en cuatro partes. En el primer apartado se describe el surgimiento de la UNPAZ, tomando en cuenta las características sociodemográficas y urbanas del partido donde este equipamiento educativo se inserta. En la segunda parte, se aborda la universidad en clave locacional, a partir de la creación de sus dos sedes universitarias, comprendiendo estas edificaciones como infraestructuras universitarias. En la tercera parte, se analizan los puntos comunes y distintivos de cada sede, de acuerdo a sus características tipológicas y sus relaciones con el entorno urbano. Por último, se da lugar a las reflexiones.

[1] Bajo la dirección de la doctora María Florencia Rodríguez, cuyo equipo de investigación está integrado por la magíster Julieta Oxman, la licenciada Alicia Alaniz y la estudiante Rebeca Ochoa, y con sede en el Instituto de Estudios Sociales en Contextos de Desigualdades (IESCODE) de la UNPAZ.

Una universidad en el conurbano: la UNPAZ en José C. Paz

Como se ha anticipado en otras publicaciones, la UNPAZ surge en el marco de la creación de las Universidades del Bicentenario con el objetivo de promover la inclusión educativa de la enseñanza superior en varias localidades del conurbano (Rodríguez y Engel, 2022; Rodríguez, 2023a, 2023b). Una de las particularidades de la UNPAZ es que no se localiza en cualquier lugar del área conurbana, sino precisamente en uno de los partidos más postergados del AMBA (Área Metropolitana de Buenos Aires) (Tella *et al*., 2016).

Mapa 1.
Municipio de José C. Paz y ubicación de la UNPAZ con sus sedes



Fuente: elaboración propia, con la colaboración de la arquitecta Claudia Corradini

José C. Paz es una ciudad -y cabecera del partido homónimo- que se localiza en el noroeste del conurbano bonaerense, a cuarenta kilómetros de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires; limita con la ciudad de San Miguel del partido homónimo, el partido de Malvinas Argentinas, de Pilar y de Moreno, conformando junto con otros municipios el segundo cordón del conurbano bonaerense (ver mapa 1).

En este mapa se observa la composición del municipio, principalmente, a partir de los límites de la Ruta 234 y la Ruta 8, junto con la localización de las sedes de la UNPAZ. El ordenamiento urbano interno se distribuye en referencia a dos arterias principales de circulación que corresponden a la Ruta Provincial 24 (ex-197) y a la Línea San Martín del ferrocarril. Esta estructura urbano-espacial nos indica las características generales relacionadas con los accesos del transporte, las principales vías de comunicación y las posibles trayectorias de las personas que circulan y transitan la zona, en cercanía además con el área comercial (polígono verde). Los polígonos de color rojo y naranja dan cuenta de las áreas donde se encuentran las dos sedes universitarias (Sede Central y Sede Medicina, respectivamente), y su proximidad con el flujo de transporte y zona de comercios. De este modo, se puede afirmar la confluencia de la trama urbana más consolidada con estas referencias, mientras que al noroeste se concentra una zona más forestal o rururbana, ligada con parcelas de descampados y casaquintas.

José C. Paz presenta una población en continuo crecimiento. De acuerdo con los resultados del Censo 2022 del Instituto Nacional de Estadística y Censos de la República Argentina (INDEC), este partido tiene una población de 326.992 habitantes, lo cual indica un aumento poblacional de 22,94% respecto del conteo censal previo de 2010. A partir de la revisión de los datos cuantitativos, se observa que, desde el 2001 (con 230.208 habitantes) al 2010 (con 265.981 habitantes), el municipio expresa una variación relativa de 15,5%. Este crecimiento poblacional no sucede, sin embargo, al compás de la accesibilidad de los servicios básicos urbanos.

De acuerdo el "Atlas del Conurbano" desarrollado por el Programa de Estudios del Conurbano (PEC, 2022), la mayoría de la población accede al agua mediante la extracción con bomba a motor de pozo (71,21%), solamente el 8,42% de la población tiene acceso al sistema público de cloacas, a la vez que, de la población

que usa gas, más de la mitad (59,83%) depende de la garrafa. Por su parte, una población de 11.068 familias se concentra en los 45 barrios populares que existen en el partido, con marcadas dificultades de acceso formal a los servicios básicos esenciales (ReNaBaP, 2023). En términos generales, la tipología habitacional central que se observa en José C. Paz es la vivienda de casas bajas, lo cual revela que el municipio conserva una estructura urbana poco edificada, con pocas construcciones en altura y con una distribución poblacional que asume rasgos de carácter horizontal hacia el interior territorial del municipio.

En cuanto a la salud, si bien el 53,33% de los habitantes del partido cuenta con algún tipo de cobertura (prepaga, obra social, PAMI, programas estatales vinculados a políticas sociales), esta cifra representa un porcentaje inferior al valor general del segundo cordón del conurbano (59,76%), y más aún comparada con el resto del conurbano (62,4%) y con la Provincia de Buenos Aires (65%). A su vez, en términos educativos, aún se observa un gran déficit en los niveles alcanzados. La población que logró completar la primaria (28,24%) se mantiene en valores bajos, seguida muy de cerca por el índice de habitantes con nivel de secundario completo (24,71%). Por debajo de estas dos medidas se ubican a gran distancia los habitantes con terciario completo (3,53%) y con título universitario (3,81%) (INDEC, 2022). En 2009 comenzó a funcionar la Universidad Nacional de José C. Paz, otorgando al municipio una alta proyección en el ámbito educativo de formación superior (UNPAZ, 2022). De acuerdo con los datos cuantitativos del Censo Nacional 2022, el crecimiento de profesionales con instrucción universitaria completa alcanzó el 0,6% en 2001, un 1% en 2010, pasando a un 3,81% en 2022. La presencia de infraestructuras universitarias como la UNPAZ cobra relevancia si se toma en cuenta además que la composición poblacional etaria es predominantemente joven, otro rasgo característico del partido.

La UNPAZ como proyecto educativo y equipamiento universitario

La Sede Central de la UNPAZ comenzó a construirse en 2003 sobre la calle Leandro N. Alem y fue inaugurada en 2010; una vez lograda, en 2009, la sanción de la Ley 26.577 que diera curso formal a su creación. En el marco de las Universidades del Bicentenario, la UNPAZ aparece como oportunidad de avance en la concreción del derecho a la educación superior en un territorio históricamente

postergado, al mismo tiempo que su instalación incentiva cambios en el área, en una clave urbana.

La edificación de la universidad sobre terrenos públicos ferroviarios lindantes a las vías del tren de la Línea San Martín no fue azarosa. Este medio de transporte ha sido clave en el desarrollo de la zona céntrica de José C. Paz (Da Representaçao, 2017; Palma Arce y Miño, 2017) y funciona como principal núcleo de aglomeración de miles de personas que viajan desde el partido hacia la capital. La accesibilidad promovida a través del transporte público constituye un factor estratégico en la localización de estos equipamientos, a fin de facilitar los estudios universitarios para un amplio sector social que, de acuerdo con la propuesta educativa de la UNPAZ, consiste en la inclusión del extenso perfil de estudiantes-trabajadores.

El proceso de construcción de esta universidad se llevó adelante a través de la Constructora Municipal, bajo la intendencia de Mario Ishii, concretando la edificación del edificio central. Luego de su constitución normativa como universidad nacional y ante las posibilidades de un crecimiento exponencial, se procedió en 2015 a la confección de un Plan Maestro de Infraestructura (PMI), con el objetivo de prever las acciones de construcción de corto, mediano y largo plazo. Para ese momento, la superficie construida en la zona de Alem alcanzaba los 6200 m^2 (UNPAZ, 2018), incluidos la edificación de la Sede Central y los espacios de oficinas y aulas y, para los años siguientes, se proyectaron nuevas obras de equipamiento universitario. En este marco, hacia 2019 se inauguró el Playón Deportivo universitario (para la carrera de Educación Física), una obra que comprendía 900 m^2 cubiertos y un área verde que, en conjunto, alcanzaba los 4695 m^2 de superficie de uso. En consonancia con esta obra, en 2021 se avanzó con la construcción de vestuarios y sanitarios de 163 m^2 cubiertos y 18 m^2 semicubiertos en abastecimiento del Playón Deportivo universitario (Redacción de *UNPAZ Noticias*, 15/5/2021). Por su parte, también se inauguró en 2021 la Biblioteca Central de la UNPAZ, edificación distribuida en tres plantas de 1589 m^2. En este período, se procedió además a la firma del contrato de una nueva obra para la ejecución del Aulario y Comedor Universitario (Redacción de *UNPAZ Noticias*, 26/4/2021), un edificio de tres pisos, con 30 aulas, 12 baños y comedor en planta baja, con una superficie total de 3200 m^2. La apertura del comedor tuvo lugar en 2024 y al presente (2026) se encuentra activamente en funcionamiento. La obra del Natatorio universitario está actualmente

en proceso de edificación, esta consiste en la construcción de un edificio con aulas y una pileta semiolímpica cubierta, de un total aproximado de 4706 m^2. Todos estos equipamientos universitarios se emplazan en predios contiguos a la Sede Central, sobre la calle Leandro N. Alem, tal como puede verse en las imágenes siguientes.

La instalación de estas infraestructuras universitarias en terrenos linderos al tren reforzó la movilidad ejercida históricamente por el ferrocarril, en este caso, a la luz de las nuevas actividades académicas que trae la vida universitaria (Rodríguez, 2023a). Esto ha generado incluso nuevos desplazamientos con la estación, ya no solo hacia la capital sino desde otras localidades hacia José C. Paz. El dinamismo incipiente en la zona donde se encuentra la UNPAZ forma parte de esta relación locacional entre los equipamientos universitarios y la infraestructura urbana de transporte ferroviario (Da Representaçao, 2017; Palma Arce y Miño, 2017).

En el marco de estos procesos, otro edificio de gran relevancia que se inaugura en 2021, pero en otra área de José C. Paz, es la Sede Medicina. Como adelantamos, la segunda sede de la UNPAZ se inauguró en septiembre de 2021, en tiempos de pandemia, esta vez sobre la calle Arregui, abriendo paso a la existencia de la Facultad de Medicina de la UNPAZ. Este edificio, que también fue construido por la empresa Constructora Municipal, ha sido una obra de gran importancia, pues consistió en la construcción de 20.370 m^2 cubiertos, distribuidos en más de noventa aulas, con espacios para una cantidad de cuarenta mil estudiantes en sus distintos turnos (Redacción de *UNPAZ Noticias*, 22/9/2021). Cabe destacar que sobre los predios linderos a la Sede de Medicina se encuentra actualmente en

Imagen 1.
Franja de equipamientos universitarios. Sede Central, L. N. Alem.



Nota: fotos de izquierda a derecha, Biblioteca, Sede Central, Comedor y Aularios, Playón Deportivo (galpón azul, con la obra del natatorio a la izquierda).
Fuente: registro propio

Imagen 2.
Equipamientos universitarios. Sede Medicina, Arregui



Nota: fotos de izquierda a derecha, Sede Ciencias Médicas y cartel de obra del Laboratorio de Biociencias.
Fuente: registro propio

proceso de obra el Laboratorio de Biociencias de 2200 m^2, destinado a la investigación aplicada para carrera de Medicina.

La magnitud de estas obras de equipamiento universitario en José C. Paz no pasa desapercibida a la vista de las personas que residen, transitan y/o cursan en la universidad. Esto sucede por tratarse de infraestructuras educativas ubicadas en un partido cuyo crecimiento urbano es heterogéneo y desigual, caracterizado por barrios de escasa densidad, junto con la presencia de terrenos abiertos y lotes en desuso, a la vez que se observan estructuras abandonadas en las inmediaciones del área central, dentro de un tejido urbano "residencial y disperso" (Tella *et al*., 2016: 55).

La presencia de equipamientos universitarios de gran escala imprime nuevas formas de usos y funcionalidades en las áreas urbanas. A la luz de estos procesos, diversas investigaciones dan cuenta de la estrecha relación que existe entre el surgimiento de las universidades y el proceso de configuración de los entornos urbanos donde se emplazan (Fuentes Hernández, 2007; Izquierdo Uribe, 2005; Román Núñez, 2013, Mohammed y Ukai, 2022; McNeill, 2023). Esta perspectiva territorial invita a pensar la universidad no solo como componente educativo, de formación, sino también como equipamiento urbano y social.

Los equipamientos universitarios son entendidos entonces como aquellos edificios públicos o privados destinados a proveerle a la población servicios de tipo educativo, cultural, deportivo, de salud, bienestar social, entre otros; al mismo

tiempo que tienen implicancias concretas a escala local, como hitos urbanos de referencia para la comunidad (Franco, 2010; Román Núñez, 2013). En palabras de López y Martínez (2009):

> el equipamiento universitario contribuye a la estructuración de las comunidades a partir de la construcción de espacios que se integren a su entorno socioespacial, construyendo una estrecha relación entre el sistema de movilidad, el sistema de espacio público y la localización de sus estructuras y áreas residenciales. (85)

De acuerdo con los autores mencionados anteriormente, las infraestructuras universitarias emergen como resultado histórico de los procesos sociales y culturales de una sociedad y también conforme al despliegue de grandes equipamientos y servicios urbanos necesarios para su funcionamiento. Desde esta perspectiva, la universidad es concebida como una institución urbana por excelencia (Fuentes Hernández, 2007), ya que históricamente ha sido reflejo del desarrollo de la sociedad (por el sentido cívico que le alcanza), y en consecuencia por la propia dinámica de la ciudad (Mohammed y Ukai, 2022). De este modo, las tipologías y características constructivas de las universidades están sujetas al modelo de ciudad y a las concepciones urbanísticas adoptadas en un determinado momento por la sociedad.

En torno a las configuraciones arquitectónicas y urbanas de las infraestructuras universitarias, Román Núñez (2013) señala dos modelos urbanos universitarios que prevalecen a lo largo del tiempo: la ciudad universitaria y la universidad ciudadana. La ciudad universitaria suele verse representada a través de la figura del campus universitario y la universidad ciudadana a través de centros de estudios dispersos en la ciudad (Fuentes Hernández, 2007; López y Martínez, 2009). Algunos autores enfatizan que la noción de campus universitario refiere al lugar de lo universitario, es decir, al lugar de lo universal en la ciudad (Izquierdo Uribe, 2005). Bajo estas nociones, las ciudades universitarias se caracterizan por localizarse en áreas urbanas autocerradas, con la presencia de residencias universitarias y vías de acceso controladas con el resto de la ciudad, sobre una lógica de concentración funcional y espacial con elementos segregados y autosuficientes; y que forman parte de la política urbana con una perspectiva de largo plazo (*idem*). La universidad ciudadana, en cambio, se caracteriza por una lógica de localización más dispersa,

donde las instalaciones universitarias se emplazan de manera puntual y con mayor integración al tejido urbano, aunque sin planificación y en edificaciones diversas, ubicadas sin una perspectiva de permanencia de largo plazo (*idem*; Marcano, 2011).

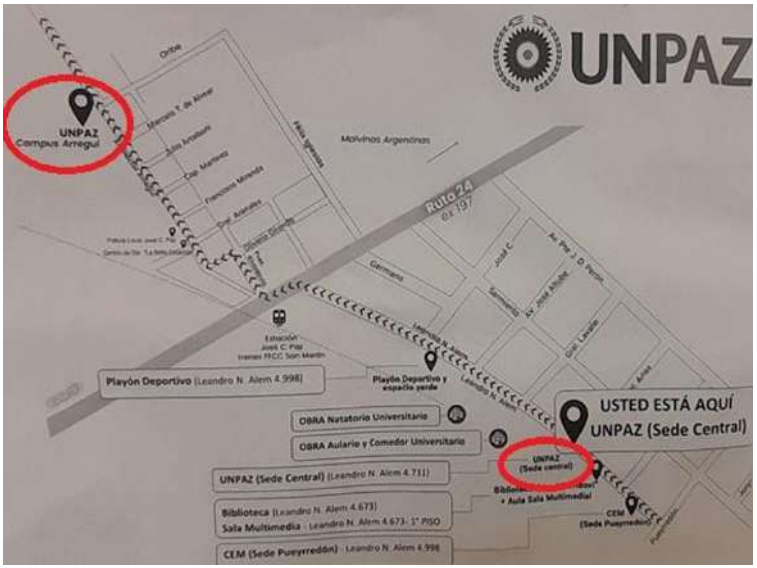
Los aportes de López y Martínez (2009) son interesantes para el análisis de las tipologías de los equipamientos de educación superior. En clave locacional y edificacional, estos autores subrayan tres grupos de infraestructuras universitarias: compacta, dispersa y agrupada. La clasificación "compacta" responde a aquella institución educativa que posee un edificio/sede universitaria en uno o más predios englobados dentro de una misma manzana; la categoría "agrupada" remite al desarrollo físico en el tejido urbano de un complejo académico que funciona en una o varias sedes localizadas en diferentes predios dentro de una distancia de 500 m;[2] y "dispersa", que refiere a una sede de una institución de educación superior localizada a más de 500 m de las otras, como puede verse en la imagen 3.

Como hemos expresado en publicaciones anteriores (Rodríguez, 2023a), la dinámica edilicia de la UNPAZ responde a una lógica de modelo urbano universitario de tipo "agrupada y dispersa", integrada a la trama urbana. Esto bien puede observarse, por un lado, en la Sede Central de la UNPAZ, el Centro de Estudios Municipales (CEM),[3] la Biblioteca, el Playón Deportivo y el Comedor y los Aularios, cuyos edificios se encuentran ubicados en predios linderos y a pocos metros de distancia entre ellos (tipología agrupada). Y por el otro, el caso de la Facultad de Medicina, que se ubica en dirección recta a doce cuadras del edificio central de la UNPAZ (tipología dispersa). Estas clasificaciones tienen un fuerte componente relacional, según la sede universitaria bajo análisis. Si tomáramos solo las primeras edificaciones, el CEM y el edificio central de la UNPAZ, podemos ver una tipología más "compacta", semejante a un "campus", sin embargo, con el proceso continuo de nuevas edificaciones universitarias, estas tipologías se van "mixturando" (en un nivel de observación más amplio).

[2] Otras características de la clasificación agrupada es que ocupan construcciones existentes adaptando sus edificaciones parcial o totalmente, dado que, por la ubicación, se carece de espacio libre e infraestructura para su crecimiento (ver, López y Martínez, 2009).

[3] Actualmente, el CEM es parte de la universidad y conocido como Sede Pueyrredón.

Imagen 3.
Localización de las sedes universitarios y equipamientos



Nota: fotografía del cartel institucional con la ubicación de las sedes universitarias en los pasillos de la Sede Central de la UNPAZ.

Fuente: registro propio (2025)

Similares pero distintas. Sede Central y Medicina

Las sedes de una misma institución no siempre comparten las mismas características tipológicas ni tienen la misma implicancia en la trama urbana. El comportamiento de los componentes urbanos universitarios puede ser distinto, según las características del territorio donde se emplazan. Los autores López y Martínez (2009) identifican tres áreas de localización donde suelen ubicarse los equipamientos de educación superior: a) en áreas centrales de la ciudad, b) las que se encuentran al borde de dichas centralidades y 3) áreas periféricas en las cuales se han empezado a ubicar algunas sedes de educación superior.

Aún con cercanía geográfica, ambas sedes de la UNPAZ presentan características disímiles en cuanto a sus entornos y accesibilidad a las áreas centrales de José C.

Paz. En este marco, es posible subrayar algunos contrastes en relación con la disposición y usos de los espacios para cada caso. La Sede Central se ubica en un entorno urbano de histórica urbanización alimentada por el dinamismo del tren y la existencia del antiguo barrio de ferroviarios. En la Sede de Medicina los predios donde hoy se emplaza eran terrenos de uso verde destinado a reservorio y algunas otras disposiciones para actividades municipales y culturales sin intervención concreta de urbanización. Estas características que anteceden dieron pulso a distintas formas de articulación entre los equipamientos universitarios y sus entornos.

La Sede Central de la UNPAZ, emplazada en los predios ferroviarios de la estación cabecera de la Línea San Martín, se encuentra actualmente acompañada por nuevas instalaciones de equipamientos y componentes universitarios que en conjunto complementan y refuerzan sus funciones académicas. En el caso de la Sede Medicina, su localización sobre áreas verdes más descampadas la constituye en un equipamiento académicamente más "aislado", pues sobre la calle Arregui pueden verse otros edificios municipales como la Comisaría, el Centro de Adultos Mayores, el Centro de ex Combatientes de Malvinas de José C. Paz, Zoonosis y el Polideportivo Municipal, cada uno de ellos con usos diversos para las actividades académicas que promueve la universidad.

Estas posibilidades de uso dan lugar a funcionalidades distintas y, con ellas, a generar impactos singulares en el espacio urbano. De acuerdo a Mohammed y Ukai (2022), los centros universitarios pueden considerarse agentes indirectos tendientes a contribuir en su localización al cambio físico y funcional urbano del entorno. En este sentido, la instalación de equipamientos genera huellas en el área circundante, pues las universidades requieren para su funcionamiento de servicios e instalaciones disponibles, provistas por la ciudad para sus estudiantes y profesores, a la vez que las ciudades dependen de ellas para afrontar sus desafíos económicos y sociales.

A partir de la creación de la UNPAZ comenzaron a surgir nuevas actividades comerciales en el área de la Sede Central, mayormente ligadas a las demandas y necesidades de la comunidad universitaria. Estos comercios se localizan preferentemente en la calle Alem, frente al predio universitario, en donde pueden identificarse

espacios de comida y café, despensa, quioscos, fotocopiadoras, locales de insumos escolares, espacio de formación en idiomas, consultorios médicos, centro de estética, peluquería y barberías, entre otras.

Como parte de las transformaciones, la instalación de las universidades también puede contribuir a generar cambios en torno a la modificación constructiva del parque habitacional, junto con el desarrollo del mercado inmobiliario (McNeill, 2023). En el caso de la UNPAZ pueden observarse los primeros edificios construidos en altura media, sobre la calle Leandro N. Alem, precisamente en las mismas cuadras donde se emplazan los locales y comercios ubicados frente al predio de la Sede Central. Tales edificaciones presentan una tipología nueva y distinta de las viviendas de casa bajas que caracterizaron el antiguo barrio ferroviario, totalmente inexistentes en el momento previo a la construcción de la Sede Central. De este modo, a través de inversiones privadas comienzan a visibilizarse nuevas construcciones de departamentos ofertados para la venta y el alquiler. Aunque se trata de un proceso tenue, de a poco se hace presente un movimiento incipiente referido al mercado inmobiliario en el área, cuyo capital locacional (Abramo, 2003; Rodríguez, 2015) es la cercanía a la universidad. La experiencia de la UNPAZ todavía no da cuenta de un proceso de "estudiantización" (Holton, 2016; McNeill, 2023), como pueden observarse en campus universitarios de otros países y ciudades, sin embargo, la búsqueda de viviendas y espacios de residencia en cercanía a la universidad aparece cada vez más entre las consultas y averiguaciones de los estudiantes de la UNPAZ. A esto se le suma otro proceso: la presencia en aumento de estudiantes extranjeros que cursan en la UNPAZ en el marco de intercambios académicos de movilidad internacional.

En la Sede Medicina, por su parte, las actividades comerciales son muy iniciales y no se observan construcciones ni modificaciones del parque habitacional de vivienda, aunque comienzan a identificarse carteles inmobiliarios de venta en algunas casas próximas a la facultad, un comportamiento parecido a lo que sucedió inicialmente en la Sede Central. En cuanto a los cambios comunes en los entornos de ambas sedes, se identifican mejoras de protección y seguridad de los vecinos, de la mano de una mayor "vida urbana" en estas áreas a partir de los desplazamientos, movilidades y espacios de apropiación de la comunidad universitaria. Asimismo, se valora el mejoramiento de servicios urbanos públicos, como limpieza de calles

y veredas, luminarias y nuevas accesibilidades, como la instalación de un cajero automático (frente a la Sede Medicina), lo que permite optimizar tiempos y recursos de desplazamiento hacia bancos y áreas comerciales del municipio.

Por su parte, en términos de las edificaciones, ambas sedes universitarias marcan huellas en las áreas donde se encuentran. Si bien la Sede Central cuenta con un extenso conjunto de instalaciones de infraestructura universitaria de multifuncionalidad académica, en la Sede Medicina comienzan las primeras obras edilicias complementarias, como el Laboratorio de Biociencias, orientado al desarrollo de actividades y objetivos de formación de ciencias médicas. En este sentido, debe considerarse que estas sedes tienen temporalidades diferentes, lo que hace necesaria una observación relacional procesual de estos equipamientos tanto a nivel particular como de conjunto.

En el caso concreto de la Sede Central de la UNPAZ su existencia de quince años, da cuenta de una trama continua de edificaciones universitarias consolidadas a lo largo de este tiempo, cuyas funcionalidades complementarias han contribuido a reforzar más el área en vinculación directa con el tren. Esto ha permitido que la Sede Central sea vista -junto con la aparición de nuevos comercios y actividades de servicios en consonancia con las demandas de la población estudiantil-, como una sede de mayor apropiación y referencia universitaria respecto de la Sede Medicina (de origen más reciente). Se observa de este modo que ambas instalaciones universitarias, aún en proximidad, traccionan de manera distinta, en el marco de temporalidades de consolidación urbana heterogéneas y diversas. La concentración de los equipamientos universitarios y de la funcionalidad académica en la zona de la calle Leandro N. Alem le otorga, al momento, un rol protagónico a la Sede Central, con respecto a la Sede Medicina, comprendida esta en un solo edificio de poca articulación con el entorno.

En este sentido, la inserción territorial de las infraestructuras universitarias, respecto de los equipamientos universitarios, no es homogénea, incluso en cercanía geográfica, pues depende de las características urbanas del entorno en el que se emplaza, así como de las propias tipologías constructivas en articulación con la trama urbana.

Reflexiones finales

A lo largo de este artículo analizamos el desarrollo de los equipamientos universitarios de la Universidad Nacional de José C. Paz (UNPAZ) en el municipio que lleva su nombre y la relación de sus sedes (Sede Central y Sede Medicina) con el entorno urbano.

Esta universidad se emplaza en un contexto urbano particular en el segundo cordón del Conurbano Bonaerense, siendo una de las universidades nacionales más nuevas, inaugurada en 2010 en el Área Metropolitana de Buenos Aires. Una de las características del partido de José C. Paz es su proceso de configuración atravesado por diversas dinámicas de conformación y consolidación urbana. En los últimos años, se ha podido observar un amplio crecimiento poblacional, aunque con una estructura sociodemográfica crítica, representada en la dificultad de la accesibilidad a los servicios básicos urbanos sobre una expansión urbana heterogénea y dispersa. Esto permite afirmar que el crecimiento poblacional continúa ordenándose de manera horizontal hacia el interior territorial del municipio, con una estructura urbana poco edificada, sin amplitud de construcciones en altura.

La localización de la UNPAZ no fue azarosa, esta se situó en los predios linderos a la estación cabecera José C. Paz de la Línea San Martín de Trenes Argentinos Operaciones, un medio de transporte que ha sido clave en el desarrollo de la zona céntrica del partido paceño. Su instalación en el lugar contribuye a la movilidad del área ferroviaria, en la medida en que la vida universitaria y las actividades académicas incentivan nuevos desplazamientos, ya no solo desde el municipio hacia la capital, sino desde otras localidades hacia José C. Paz.

En este contexto urbano, la universidad fue construida sobre una tipología de equipamientos universitarios de tipo múltiple y variado en cuanto a la localización de sus sedes y las relaciones con los entornos urbanos, bajo una lógica de modelo urbano universitario combinado. Las dos sedes universitarias están compuestas por determinados equipamientos universitarios insertos en contextos territoriales específicos. Estos factores configuran un canal de vinculación disímil con sus entornos correspondientes y con respecto a los demás equipamientos universitarios.

En el caso de la Sede Central, los equipamientos universitarios están divididos en varias infraestructuras que poseen mayor antigüedad y concentran las tareas de gestión académica de toda la UNPAZ. Como hemos visto, allí funciona el CEM, la Biblioteca, el Playón Deportivo, el Comedor y los Aularios, ubicados todos ellos en predios linderos y a pocos metros entre sí, por lo cual responden a una tipología agrupada. En torno a la distribución edilicia de la Sede Central, se observa un diálogo entre los distintos equipamientos que la conforman a partir de las funcionalidades y cercanías de localización. En cuanto a la integración de esta sede con la trama urbana, consideramos un factor relevante la proximidad a la centralidad urbana ferroviaria y a la zona comercial previa a su inauguración.

En lo que refiere a la sede de Ciencias Médicas, esta se ubica en dirección recta a doce cuadras del edificio central de la UNPAZ. Allí solo funciona un edificio de los equipamientos universitarios y su localización se relaciona con la cercanía al Hospital Oncológico. Sin embargo, se establece una distancia con la Sede Central, que lleva a mantener la Sede Medicina en una ubicación más aislada, en términos de funcionalidad respecto de los demás equipamientos. Esta cuestión también puede entenderse por su distancia con la centralidad urbana que promueve la estación ferroviaria y por insertarse en una zona menos urbanizada, rodeada de espacios verdes. Tales factores de localización configuran, en su conjunto, una tipología dispersa, en relación con los demás equipamientos de la universidad.

Al tomar como unidad de análisis la totalidad de los equipamientos universitarios de la UNPAZ confirmamos que, si bien el edificio central se relaciona más con una tipología compacta (semejante a un campus), al tomar en cuenta la expansión hacia la Sede Medicina y la construcción de nuevas edificaciones universitarias, estas tipologías se van combinando en un formato de carácter mixturado con huellas diferenciales en cada área.

Como ha podido verse, las características de localización de la Sede Central han incentivado el desarrollo de actividades comerciales y servicios inicialmente ligados con la demanda de la comunidad universitaria, aunque también se extiende a una mayor cantidad de personas que circulan por la zona. Por otro lado, se observa un crecimiento leve de nuevas edificaciones en altura y una incipiente oferta de departamentos en alquiler, aspectos inéditos para el área. De este modo,

a partir de la existencia de la UNPAZ, la zona de la Sede Central asume un valor propio y la representación de un capital locacional distintivo para el lugar.

En el caso de la Sede Medicina, en cambio, se han desarrollado movimientos comerciales muy incipientes sin una oferta comercial sólida. En este marco, no se observan proyectos constructivos que modifiquen las características originales del entorno, sin embargo, de a poco, comienzan a registrarse carteles de venta de antiguas casas en proximidad a la Facultad de Medicina. En cuanto a las transformaciones positivas en clave urbana, se destaca el mejoramiento en relación con las cuestiones de seguridad y el funcionamiento de los servicios públicos para cada sede.

Cabe mencionar que los procesos de consolidación de cada equipamiento universitario están sujetos a las propias temporalidades de existencia, que en cada caso son diversas, y con ellas, también lo son las huellas que asumen las intervenciones público/privadas para cada área. La proximidad geográfica no implica *per se* dinámicas urbanas iguales, pues ambas sedes cercanas entre sí presentan configuraciones distintas en las condiciones espaciales, funcionales y relacionales de sus entornos próximos. Aún con sus diferenciaciones, la existencia de ambas sedes no pasa desapercibida en un marco escalar más amplio, en su calidad de conjuntos de equipamientos universitarios urbanos en el partido. La relación universidad-ciudad se define de este modo de manera situada y relacional, en interacción con las dinámicas de accesibilidad, centralidad y relaciones singulares con el entorno con marcas concretas a nivel territorial.

Bibliografía

Abramo, P. (2003). "La teoría económica de la favela: cuatro notas sobre la localización residencial de los pobres y el mercado inmobiliario. Ciudades para un futuro más sostenible". *Ciudad y Territorio. Estudios Territoriales*, vol. 35, n° 136-137, 273-294.

Da Representaçao, N. (2017). "Movilidad y sociabilidad. Los espacios comunes como nodos de interacción y nudos de desplazamiento en el partido de José C. Paz". En

Soldano, D. (comp.), *Viajeros del conurbano bonaerense. Una investigación sobre las experiencias de movilidad en la periferia*. Los Polvorines: Ediciones UNGS.

Franco, A. (2010). *Equipamientos urbanos. Impactos y manejo. Tres casos en Bogotá*. Bogotá: Escala. Disponible en: https://www.researchgate.net/publication/370793945_.

Fuentes Hernández, P. (2007). "Campus Universitarios en Chile. Nuevas formas análogas a la ciudad tradicional". *Atenea*, n° 496, 117-144. Disponible en: https://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0718-04622007000200008&script=sci_arttext.

Holton, M. (2016). "The geographies of UK university halls of residence: examining students' embodiment of social capital". *Children's Geographies*, vol. 14, n° 1, 63-76.

Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) (2022). *Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2022*. Argentina: INDEC.

Izquierdo Uribe, A. (2005). "'Ciudad': probabilidad emergente de un organismo vivo Una aproximación epistemológica a la relación universidad-ciudad en tanto problema filosófico contemporáneo". *Desafíos*, vol. 13, 206-237. Disponible en: https://revistas.urosario.edu.co/index.php/desafios/article/view/692.

López, O. y Martínez, L. C. (2009). "Panorama urbano de los equipamientos de educación superior (EES) en la ciudad de Bogotá". *Revista de Arquitectura*, n° 11, 83-96. Disponible en: https://revistadearquitectura.ucatolica.edu.co/article/view/746.

Marcano, F. (2011). "Universidad y ciudad". *Bitácora Urbano Territorial*, vol. 18, n° 1, 76-82. Disponible en: https://www.redalyc.org/pdf/748/74818889006.pdf.

McNeill, D. (2023). "Urban Geography III: Universities and their spaces". *Progress in Human Geography*, vol. 48, n° 1, 103-110.

Mohammed, M. y Ukai, T. (2022). "University campuses as agents for urban change". *Environmental & Socio-economic*, vol. 10, n° 1, 22-37.

Palma Arce, C. (2017). "La movilidad vista desde los hogares. Condiciones de vida y capital espacial en la periferia noroeste de la Región Metropolitana de Buenos Aires". En Soldano, D. (comp.), *Viajeros del conurbano bonaerense. Una investigación sobre las experiencias de movilidad en la periferia*. Los Polvorines: Ediciones UNGS.

Palma Arce, C. y Miño, M. (2017). "La movilidad vista desde el territorio. Accesibilidad y activos de movilidad de la Región Metropolitana de Buenos Aires y del partido de José C. Paz". En Soldano, D. (comp.), *Viajeros del conurbano bonaerense. Una investigación sobre las experiencias de movilidad en la periferia.* Los Polvorines: Ediciones UNGS.

Programa de Estudios del Conurbano (PEC) (2022). "Atlas del Conurbano Bonaerense". *Programa de Estudios del Conurbano*. Disponible en: http://www.atlasconurbano.info.

Redacción de *UNPAZ Noticias* (26/4/2021). "Firma de contrato para la ejecución de la obra del nuevo edificio aulario y comedor universitario de la UNPAZ". *UNPAZ*. Disponible en: https://www.unpaz.edu.ar/node/4796.

_____ (15/5/2021). "UNPAZ crece: nueva firma de contrato para ejecución de obras de infraestructura". *UNPAZ*. Disponible en: https://www.unpaz.edu.ar/index.php/node/4931?utm_source=chatgpt.com.

_____ (22/9/2021). "El presidente Alberto Fernández Inauguró el nuevo edificio de Medicina de la UNPAZ". *UNPAZ*. Disponible en: https://unpaz.edu.ar/node/5290.

Registro Nacional de Barrios Populares (ReNaBaP) (2023). Disponible en: https://www.argentina.gob.ar/desarrollosocial/renabap.

Rodríguez, M. F. (2015). *El papel de la localización en las disputas por el espacio urbano: accionar estatal y prácticas organizativas en villas tipificadas 'como no regularizables' de la Ciudad de Buenos Aires, 2001-2015*. Tesis de doctorado. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires. Argentina.

____ (2023a). "Universidad y desarrollo territorial. El papel de la UNPAZ en José C. Paz, Buenos Aires, Argentina". *Terra. Revista de Desarrollo Local*, n° 12, 150-172.

_____ (2023b). "Pandemia y universidad. El papel territorial de la UNPAZ". *Territorios*, vol. 49, n° 49, 1-18.

Rodríguez, M. F. y Engel, M. (2022). "Universidad, territorio y entramado actoral. El caso de la UNPAZ". *Fuegia. Revista de Estudios Sociales y del Territorio*, vol. 5, n° 22, 106-128.

Román Núñez, Y. C. (2013). "Universidad y ciudad: una relación urbana, antigua, tensa y compleja". *PRE-TIL. Investigar para hacer ciudad*, vol. 11, n° 29, 63-82. Disponible en: https://www.researchgate.net/publication/331887565_.

Tella, G.; Amado, J.; Lombardo, J.; Reboratti, L.; Rivarola, M. y Benítez, R. (2016). *Precariedad urbana y reproducción social en la construcción de la ciudad. El caso de la región metropolitana norte de Buenos Aires entre 1991 y 2010.* Los polvorines: Ediciones UNGS.

Universidad Nacional de José C. Paz (UNPAZ) (2022). *Plan de Desarrollo Institucional (PDI) 2022/2025*. José C. Paz: UNPAZ. Disponible en: https://www.unpaz.edu.ar/sites/default/files/inline-files/2022-09-12%20PDI-2022-2025.pdf.

realidad económica
Nº 380 AÑO 56
16 de mayo al 30 de junio de 2026
ISSN 0325-1926

Páginas 95 a 114

HISTORIA ECONÓMICA DE CUBA

El pensamiento económico cubano del siglo XIX: dos visiones sobre el desarrollo económico

René Rodríguez Sarda*

* Magíster en Nuevas Tecnologías de la Educación por la Universidad de Guantánamo (UG). Docente en la Facultad de Ciencias Económicas (UG), Av. Che Guevara, km 1.5, Carretera Jamaica (95100), Guantánamo, Cuba, rene@cug.co.cu;sardarene97@gmail.com. ORCID: https://orcid.org/0009-0008-8443-7950.

RECEPCIÓN DEL ARTÍCULO: diciembre de 2025
ACEPTACIÓN: abril de 2026

Resumen

En el período colonial pueden identificarse diferentes posiciones, asumidas por el pensamiento económico cubano, ligadas a cómo asumir el desarrollo económico desde fines del siglo XVIII y los últimos años del siglo XIX. Aun cuando el tema se enfoca de manera diferente, las principales líneas de pensamiento comparten la concepción del crecimiento económico dentro de los marcos de la estructura colonial; abordando el problema de la esclavitud de manera diferente, pero siempre con una defensa velada de la institución (este enfrentamiento se da pese a que no solo participan economistas e intelectuales sino también la iglesia). En este debate, se enfrentan diferentes clases y grupos sociales que defienden su visión clasista sobre cómo encaminar el desarrollo económico de la isla, pero estas ideas quedan limitadas al marco estrecho del desarrollo económico insular. Esa limitación es superada por la visión de José Martí que, al analizar los cambios políticos y económicos que se producen en la América hispana del siglo decimonónico, favorece el nacimiento de una corriente de análisis sobre el desarrollo que perdurara en el pensamiento económico cubano. Sus propuestas sobre el desarrollo económico rebasan el marco de la isla y adquieren una visión de mayor amplitud, al tener un enfoque latinoamericanista.

Palabras clave: Desarrollo económico – Esclavitud – Economía de plantaciones – Crecimiento económico – Agricultura – Comercio

Abstract

19th-Century Cuban Economic Thought: Two Visions on Economic Development

Different positions assumed by Cuban economic thought can be identified during the colonial period, tied to how economic development was envisioned from the late 18th century to the final years of the 19th century. Even though the subject is approached differently, the main lines of thought share a conception of economic growth within the frameworks of the colonial structure. They address the problem of slavery in diverse ways, yet always with a veiled defense of the institution—a confrontation that occurs despite the participation of not only economists and intellectuals but also the Church. In this debate, different social classes and groups clash as they defend their classist vision of how to direct the island's economic development; however, these ideas remain confined within the narrow framework of insular economic development. This limitation is overcome by the vision of José Martí, who, by analyzing the political and economic changes taking place in 19th-century Hispanic America, fosters the birth of an analytical current on development that would endure in Cuban economic thought. His proposals on economic development transcend the boundaries of the island and acquire a broader vision through a Latin Americanist approach..

Keywords: Economic development – Slavery – Plantation economy – Economic growth – Agriculture – Trade

Introducción

Las propuestas realizadas en este campo estuvieron condicionadas por dos grandes elementos que se dieron en la política colonial: el fin de las políticas mercantilistas establecidas por la metrópolis, dirigidas por la dinastía de los Austrias, y la ascensión de los Borbones, la nueva casa real en el siglo XVIII. Este fenómeno trajo consigo un proceso de trasformaciones políticas y económicas, desarrolladas bajo la llamada política del "despotismo ilustrado", que contribuyó a la gradual formación de una nueva estructura económica, que sienta las bases del futuro subdesarrollo de la colonia.

En este contexto se desarrolla un debate teórico entre los principales grupos de pensadores económicos que no perseguía la modificación de la estructura de dominación política vigente en la isla. La polémica se sitúa en cuál sería la vía más idónea para encauzar la economía en el camino del desarrollo económico. Los participantes de la discusión se dividían en dos grandes campos, aquellos que abogaban por la creación de una economía basada en la pequeña producción agropecuaria diversificada, que empleaba mano de obra libre, y, de otra parte, la oligarquía criolla, defensora del monocultivo y la plantación, basada en el empleo de la mano de obra esclava, siendo esta última la que a la larga se impuso. Esto determinó el proceso de creación y consolidación de la economía colonial.

Condiciones económicas que basan el debate sobre el desarrollo económico

Entre fines del siglo XVIII y principios del XIX, la economía cubana se caracterizó por el suministro de materias primas, fenómeno que se mantendría y se vería reforzado en los primeros cincuenta años de siglo XX, así como también por poseer un importante mercado de manufacturas que se fueron creando a partir de las relaciones esclavistas de producción. En este entorno, se revelaron las ventajas extraordinarias que brindaba una naturaleza insular:

a. Tierras fértiles, de fácil explotación, situadas cerca de la costa, con fácil acceso a los puertos de embarque.

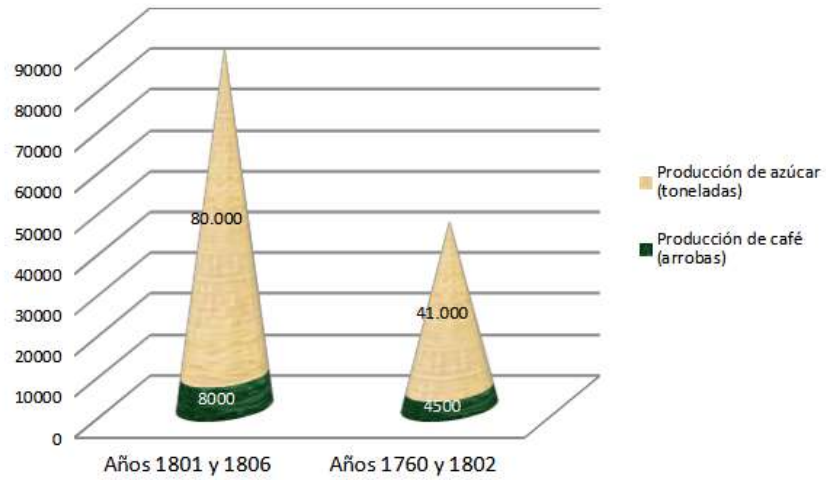
b. Bosques que proporcionaban maderas de gran calidad para la construcción de trapiches, carretas e implementos, y para levantar el conjunto de edificios requeridos, aparte de suministrar combustible (leña) durante toda la zafra.

c. Ganado abundante que para alimentar a los esclavos y tirar del trapiche y las carretas. Por lo general, el buey era la única fuerza motriz del ingenio. Excepcionalmente, se utilizó el mulo o la fuerza hidráulica en el trapiche, pero el transporte de cañas y azúcares quedó siempre a cargo de los bueyes.

d. El país a su vez contaba con diversas ventajas comparativas, como su posición geográfica, situación climática favorable, suficiente dotación de recursos humanos (aportados por la trata y, en menor medida, por la inmigración blanca de la península), recursos materiales y financieros potenciados por sus servicios de puerto-escala, lo que favorecía la exportación y desarrollo de la agroindustria azucarera. El conjunto de estas reformas, implementadas desde mediados del siglo XVIII por la metrópolis, tenía el propósito de crear las condiciones para consolidar los vínculos con sus colonias, sin excluir a Cuba. En estos años se produjo un creciente esfuerzo de integración de las actividades exportadoras de la isla a la economía internacional, en un contexto favorable para la economía insular. Los factores fueron la guerra de Independencia de las 13 colonias de Norteamérica, la Revolución haitiana, lo cual unido a la impetuosa Revolución Industrial, propiciaron una mayor demanda de los productos tropicales (azúcar, café y tabaco), que se reflejó en este incremento de las exportaciones. Si en 1760 la producción cubana de azúcar solo representó 2,7% del total mundial, en 1792 se incrementa al 6,9%.

Según Moreno Fraginals (1964), la producción de café creció gracias a dos factores ligados con la Revolución haitiana. En primer lugar, la inmigración desde Santo Domingo, que poseía una fuerte cultura cafetalera, impulsa la producción de café en la isla que pasó a crecer de manera sostenida en los años 1801 a 1806. En segundo lugar, este proceso se ve beneficiado con la autorización por parte de España para que Cuba comercializara libremente con el resto del mundo, lo que

Gráfico 1.
Crecimientos comparativos



Fuente: elaboración propia

influyó en un sensible crecimiento productivo y demográfico. En particular, de la producción azucarera- cafetalera.

Durante toda la primera mitad del siglo XIX, la economía isleña va registrando notables crecimientos, en toda una serie de ramas (derivados de la caña de azúcar, azúcar cruda, mieles, aguardientes y rones), tabaco torcido, café, cera, miel de abejas, cobre. En ramas como la azucarera y la tabacalera se alcanzan importantes resultados que permitieron que ambas industrias ocuparan lugares importantes a nivel mundial.

Durante la primera mitad del siglo XIX, la economía cubana registró un significativo crecimiento sustentado en las anteriores producciones. En el período 1820-1850 se quintuplicó la producción azucarera, pasando a producirse unas 295.000 toneladas y convirtiéndose de hecho en la primera economía exportadora mundial de azúcar hasta la década de 1870. Este producto se constituye en el

Cuadro 1.
Producción azucarera mundial y cubana. Caña y remolacha, 1820-1827

	Mundo					Cuba		
Año	Producción total	Caña		Remolacha		Producción total		Caña
	t	t	%	t	%	t	%	%
1820	402.425	402.425	100	-	-	54.906	13,64	13,64
1821	422.756	422.756	100	-	-	58.678	13,88	16,88
1822	408.417	408.417	100	-	-	64.322	15,75	15,75
1823	445.795	445.795	100	-	-	74.054	16,61	16,61
1826	488.542	488.542	99,1	4200	0,86	77.856	15,94	16,07
1827	493.427	493.427	98,9	5200	1,5	76.669	15,54	15,7

Fuente: Moreno Fraginals (1978)

primer bien básico alimentario exportable de la economía de la colonia. Asimismo, durante los primeros cuarenta años del siglo XIX, el país se transformó en el principal país exportador de café, solo superado en algunos lapsos por Brasil. También la producción y exportación de tabaco en rama y elaborado se expandió considerablemente en este período. Los datos del cuadro 2 muestran estos resultados.

Este crecimiento de la economía se sustentó en el uso intensivo de la fuerza de trabajo esclava, cuya introducción en Cuba se inició en el siglo XVI, merced a la

Cuadro 2.
Producción de tabaco en Cuba, 1841- 1845

Año	Tabaco en ramas (arrobas = 25 libras)	Tabaco elaborado (libras)
1841	230.303	150.836
1842	237.715	751.445
1843	230.303	1.289.985
1844	237.713	792.525
1845	288.329	1.022.525

Fuente: Moreno Fraginals (1978)

licencia española expedida por el rey Carlos I en 1518 (Rodríguez Piña, 1990). Las necesidades de la producción, en especial de la azucarera, contribuía a un crecimiento exponencial de la mano de obra esclava en las plantaciones. En 1792 se registran en la isla 84.500 esclavos mientras que en 1817 ascienden a 225.000 y, en 1841, ya constituían el 58% de la población cubana.

El ascenso de la economía precisaba de un desarrollo de los servicios financieros, lo cual era exigido por los representantes de la sacarocracia nativa; al respecto, el intelectual cubano Francisco de Arango y Parreño recomendó incrementar los medios circulantes y la creación de un banco de créditos y redescuentos con miras a asegurar el mejor desempeño de las actividades productivas. Con la orden real del 25 de diciembre de 1827 se estableció la creación del Banco Real de Fernando VII, lo que significó el nacimiento del sistema bancario en Cuba, que se remonta a las primeras décadas del siglo XIX; fecha desde la cual presenta un significativo crecimiento. Este desempeño económico estuvo caracterizado por la expansión del comercio interno y externo y del sistema bancario, a lo que se sumó en 1842 la creación de la Caja de Ahorros.

El crecimiento económico incentivó el impulso del pensamiento económico cubano y con él las diversas concepciones, que difieren en cómo encarar el desarrollo económico. Aun cuando las tesis diferían en cuanto a la forma de lograrlo; todas ellas abogaban por alcanzarlo a partir del mantenimiento de las estructuras del poder colonial.

Proyectos sobre cómo lograr el desarrollo económico insular

La complejidad del tejido económico en la etapa colonial está caracterizada por la existencia de clases y grupos sociales con intereses diversos en el orden económico y político, lo cual lleva a generar una gran diversidad de ideas en la discusión teórica sobre cómo enfrentar el desarrollo económico. No obstante, se pueden delimitar dos grande grupos que se diferencian entre sí respecto de qué tipo de propiedad sobre la tierra debe primar y qué fuerza de trabajo se debe utilizar. Destacando el grupo esclavista plantacionista y el de los representantes de los pequeños propietarios.

Plantacionismo, monocultivo y dependencia económica

El grupo del plantacionismo defendía los intereses de la gran burguesía esclavista criolla, se basaba en el monocultivo, el empleo extensionista de la mano de obra esclava y estaba interesado en crear una fuerte economía nativa (sobre una base comercial en torno al azúcar, el café y el tabaco de producción nacional). Este sector estaba estrechamente ligado a los intereses de la burguesía comercial metropolitana, interesada en crear fuentes generadoras de ingresos en la colonia que nutrieran el presupuesto español.

Esta corriente fue impulsada por una serie de circunstancias, de orden interno y externo. En particular, fue beneficiaria de la aparición de nuevos espacios comerciales creados en el mercado mundial ante la desaparición de importantes proveedores de azúcar como Haití, esto llevó al aumento sostenido de los precios del azúcar y el café en el mercado mundial.

La sacarocracia estuvo en condiciones de aprovechar estas circunstancias y elaboró una estrategia de desarrollo plantacionista que consolidó de forma definitiva el dominio de la plantación esclavista azucarera hasta bien entrado el siglo XIX, estableciéndose como clase fundamental y teniendo a Arango y Parreño como su ideólogo principal. El programa aranguista da poca importancia a la producción de alimentos menores, pues según él no era necesario dedicarle una atención importante a estas producciones, ya que se desviaría la atención que merecen otros productos como el azúcar, el café y el tabaco, que proporcionan mayores ingresos en el mercado mundial. Por esta razón, propone que el país siguiera importando esos alimentos y comestibles de allí donde estuviesen más baratos.

> Para los pueblos que precisamente son como los de esta isla, simplemente agricultores y viven por consecuencia dependientes unos de otros en todo lo que es industrial, o en infinitas cosas que, en la gran composición de las necesidades humanas, tienen sin disputa alguna, más preferentemente lugar que el arroz y los comestibles que de otras partes tomaremos porque salen más baratos. (de Arango y Parreño, 1962)

La propuesta de Arango sobre el desarrollo de la plantación esclavista y el monocultivo se apoyará en la idea de que para producir y exportar es necesario hacerlo desde la perspectiva de que solo se puede generar mayores ingresos con los cultivos comerciales y no con los de subsistencias, pues para él el desenvolvimiento de la economía cubana dependerá de la realización de la producción y el mercado exterior.

Dentro de la fundamentación de su propuesta era indispensable presentar argumentos de por qué la gran propiedad y el monocultivo representan el futuro económico de la colonia, elaborando un informe a la metrópolis en el que se exponían detalladamente las causas del retraso económico de la colonia. En el mismo se realiza un estudio detallado de estas, lo que se complementa con un análisis en el que se comparan las políticas desarrolladas por España y sus competidores coloniales.

Esto se fundamentó en el programa conocido como el de los siete puntos, siete inconvenientes y siete remedios.

Sobre el empleo de la mano de obra esclava y sus altos costos explicaba sus causas y sus soluciones:

1. Para la dificultad para adquirir esclavos y lo elevado de su precio propone el establecimiento de factorías en Brasil y la realización del comercio directamente con África.

2. Para el alto costo de mantener a los esclavos y la gran cantidad de días festivos planteó la reducción de estos últimos y la obligación de que los esclavos trabajaran más.

Como hombre de su tiempo, Arango comprendía que el desarrollo económico no podía estar separado del desarrollo industrial, por lo que también proponía dentro de su programa los siguientes elementos:

1. Libertad para la entrada de máquinas y útiles de labranza a la isla.

2. La divulgación de los adelantos en física, química y botánica; conocimientos necesarios para el fomento agrícola y para la promoción de la productividad de los ingenios.

3. La modernización de la producción con la entrada de nuevas tecnologías, supliendo al hombre por la máquina.

Ante la contradicción existente entre la imposibilidad de que la fuerza de trabajo esclava pudiese estar en condiciones de poder emplear en su trabajo estos adelantos, proponía que estos fuesen realizados por mano de obra asalariada.

Dentro de sus puntos de vista, Arango comprendía que para el desarrollo en condiciones de dominio colonial era imprescindible eliminar los obstáculos proteccionistas de la metrópolis, se trata de hallar las vías para facilitar que los hacendados quedasen en condiciones de igualdad con los peninsulares y proponía:

1. Eliminar las trabas impuestas para poder exportar libremente los resultados de la producción.

2. La protección de los hacendados criollos en relación con los altos aranceles mediante la rebaja en los productos que se comerciaban.

3. La creación de una "caja de créditos" entre los hacendados como protección contra los usureros; asimismo, solicitó la independencia de los agricultores con respecto a los comerciantes.

Dentro de esta corriente de pensamiento se hallan también las ideas de José Antonio Saco, que elaboró sus tesis sobre el desarrollo económico en la etapa en que la Revolución Industrial comienza a sustituir el trabajo esclavo por el asalariado. En esta etapa, la esclavitud se convertía cada vez más en una traba para el desarrollo de la producción capitalista. En Gran Bretaña se llevó a cabo una persecución de la trata que provocó un encarecimiento de la mano de obra esclava. En este nuevo entramado económico, Saco señalaba (como Arango) que el camino del desarrollo marcharía sobre la base de la plantación y el monocultivo, pero comprendía que desde el punto de vista de las ventajas comparativas no bastaba con tener excelentes tierras ni mano de obra abundante, sino que era imprescindible producir con calidad y bajos costos, pues en el mercado mundial los precios no

son fijados por los productores de los países coloniales. En el tema de la mano de obra aboga por el trabajo libre y la sustitución progresiva del trabajo esclavo por el asalariado, con gradualidad y compensaciones.

Los criterios elaborados por este primer grupo de pensadores reflejan las ideas e intereses del sector más rico de los terrateniente-esclavistas, que a la larga se imponen en la conformación del tejido económico deforme, características de una economía unilateral que aboga por el monocultivo y la monoproducción. Ese tejido se basa en el predominio productivo de un reducido grupo de mercaderías destinadas al mercado mundial, dejando a un lado la necesaria diversificación productiva y consolidando el latifundio agrario esclavista.

Pequeña propiedad y diversificación económica

En contraposición con los citados autores y con independencia de las propuestas elaboradas por estos, es interesante conocer la visión de otro grupo de autores que enfocan el problema del desarrollo económico en la isla desde una posición diferente. Sus propuestas no cuestionan que el desarrollo económico se desarrollase en las condiciones de dominación colonial; sino que, en el camino a escoger, se debería ir por aquel que se oriente hacia una economía basada en la pequeña propiedad campesina y en la diversificación de productos agropecuarios.

El análisis lo iniciaremos con las ideas expuestas por el barón von Humboldt, que aun sin ser cubano tocó estos temas con gran visón y actualidad para su tiempo. En su trabajo *Ensayo Político sobre la isla de Cuba* publicado en 1827, en contraposición con las ideas expuestas por Arango y Saco, señalaba que, dadas las condiciones excepcionales de fertilidad de las tierras y las bondades del clima, era antinatural que los alimentos que podían producirse en la isla se importasen. La importación, antes que beneficiar, perjudica la economía y provoca inestabilidad, al crecer la dependencia de alimentos. Sin criticar la importancia de la producción de azúcar y café, argumentaba que la dependencia exclusiva de estos rubros es conducente con la dependencia económica del sector externo impuesta por las metrópolis y esto conduciría al aumento de la dependencia de los avatares del mercado internacional y de las necesidades, no de las economía nacionales, sino de los intereses de las metrópolis; y así se afectaría cualquier industria nacional,

que sería incapaz de competir con la baratura de los géneros producidos en las metrópolis.

Durante su estancia en la isla fue capaz de ver las contradicciones asociadas al sistema de plantaciones. Comprendiendo que estas eran la principal causa del atraso tecnológico de la agricultura, elaboró un grupo de reflexiones sobre el tema que lo lleva a valorar los peligros que representaban la monoproducción y el monocultivo. Entre otros factores, estos comprometían el desarrollo y fomentaban la dependencia de esta rama de la industria azucarera al mercado exterior y, al mismo tiempo, limitaban el crecimiento económico, junto con el empleo del trabajo esclavo; todo lo cual lo llevó a señalar la improductividad de este último.

También se explaya en defensa de la diversificación de la agricultura como fuente de riquezas, lo cual lo aproxima a otros representantes de esta forma de pensar en oposición al plantacionismo. Al respecto, en el trabajo señalado anteriormente, considera que la principal causa del retraso agropecuario se hallaba en las limitaciones de la organización agrícola y el empleo de la mano de obra esclava, que impedían instaurar un sistema de economía rural basado en principios científicos, con lo que se condenaba la economía a apoyarse en pocos cultivos, que limitaban e impedían la diversificación y los restringía al monocultivo. Esto limitaba la visión de los terratenientes a la inmediatez en la obtención de la ganancia; en la medida en que, al abordar el tema de la esclavitud en la agricultura, alertaba a los hacendados y a las autoridades sobre los peligros que representaba la desigualdad que esta creaba y los peligros asociados en el orden político y económico. Como todo ilustrado, recomendaba la abolición gradual de la esclavitud y la eliminación de la trata. En este aspecto, era partidario del empleo de la mano de obra libre por las ventajas económicas de la misma.

En este grupo de intelectuales, enemigos del plantacionismo, se destaca la figura de Ramón de la Sagra, que en sus trabajo defiende, como vía para el desarrollo, otra variante más cercana a los puntos defendidos por Alexander von Humboldt. En efecto, aboga por la diversificación de la agricultura que apartaría la agricultura del monocultivo, propiciando el desarrollo de la economía rural con la creación de nuevas entidades productivas en el agro, las que estimularían la

creación de riquezas; pero además estas darían lugar al arribo de mano de obra asalariada, con pobladores blancos.

Esta diversificación propuesta por él tendría que ir de la mano de la introducción de los adelantos de la ciencia y la técnica, lo cual daría como resultado la reducción del peso del trabajo esclavo en la economía y sería garante del progreso económico. Por otro lado, dirige sus actuaciones a combatir el monocultivo del azúcar que, si bien producía extraordinarias riquezas, según él también provocaba problemas sociales y políticos de notable envergadura. Este pensador fue defensor de la aplicación de los adelantos de la ciencia y la técnica en los cultivos, pues ello representaba una fuente para el desarrollo económico local.

Un papel no menos importante para poder entender las posiciones opuestas a la oligarquía terrateniente esclavista y que nos brinda otra visón sobre cómo encarar el desarrollo económico en la colonia lo encontramos en la figura de Juan José Díaz de Espada y Fernández de Landa, más conocido como el obispo Espada. En su trabajo titulado, "Diezmos reservados" de 1808 expone una serie de datos recopilados en un recorrido pastoral por su diócesis que constituye un detallado análisis de la sociedad insular. Este es un documento imprescindible para conocer su pensamiento, que se mueve entre el combate a la trata, la esclavitud, el latifundio, los prejuicios sociales asociados a la sociedad colonial y, desde la posición cristiana, enarbola la bandera en favor de los pobres y de los sectores marginados de la isla.

En este trabajo, Espada aporta nuevas ideas al debate, pues él también aborda el tema de la propiedad, al criticar el latifundio y plantear la necesidad de su eliminación, así como también su inoperancia. Señala que el latifundio no solo ocupa grandes extensiones de tierra, sino que buena parte de estas se hallaba ociosa, siendo partidario del fomento de la pequeña propiedad agropecuaria en la que sobresalen los cultivos menores. Su crítica también está dirigida al empleo de la mano de obra asociada al latifundio, siendo partidario de su sustitución por mano de obra blanca que gradualmente absolvería la raza negra y pudiese crear con su propio trabajo una existencia modesta.

Estos planteamientos eran de orden económico y moral. En lo económico, razonaba que la compra de esclavos no resultaba ventajosa, pues para el sostenimiento de la plantación se necesitaba abundante mano de obra esclava, la cual ya resultaba cara en la época; además, argumentaba que el hacendado corría con riesgos ligados a los gastos asociados al mantenimiento y cuidado de los mismos, así como la vigilancia, siendo el trabajo asalariado más económico. Estas ideas del obispo Espada sobre el desarrollo económico representaban un proyecto alternativo al presentado por la sacarocracia nativa.

> La manía de servirse de esclavos para el cultivo de las haciendas, unida a la gran extensión de estas, son dos fuertes obstáculos que hay en América para la población y prosperidad de la agricultura en todos sus ramos y los que con particularidad influyen para que no se cultive el algodón. El poseedor de grandes terrenos solo se ocupa de la idea de formar una hacienda que le proporcione utilidades extraordinarias y que lo coloque en la clase de los hacendados de primer orden. El algodón no le da pábulo ni a su vanidad ni a su codicia y lo desprecian. Aplica sus esclavos o al café o al azúcar y se burla de todo el empeño y recomendación del Gobierno por el algodón. Habiendo esclavos no pueden faltarle operarios para tales haciendas y como ni estas se desmembran ni hay quien acuda al cultivo de otras de menor consideración es por este sistema caprichoso el abandono de frutos acaso más útiles y necesarios. (Espada en Torres Cuevas, 1990: 222-23)

> No permita el cielo que la pluma de un prelado que solo respira beneficencias se emplee en combatir lo más mínimo la sabia economía de las gracias y franquicias que se dispensan a los pueblos. Desea contribuir por su parte a proporcionar la felicidad y que tenga para ella la abundancia y la prosperidad, pero una abundancia y una prosperidad de que todos puedan participar con proporción y que lejos de reconcentrarla en pocas manos se propague y difunda cuanto más fuere posible; haciendo ver que todo estriba en el buen orden general de las gracias y en un plan y sistema gubernativo que protegiendo a la muchedumbre desdeñe miras parciales de una codicia sórdida, y de engaños paliados que han de resultar en destrucción del mismo fruto y ruina de los cultivadores. (Espada en Torres Cuevas, 1990: 223)

Dentro de la economía colonial cubana del siglo XIX se impuso la visión de la sacarocracia cubana, pues reflejaba entre otros elementos la visón de la metrópolis,

de beneficiar los intereses económicos de la corona, de tener una economía capaz de crear fuentes de riquezas que llenaran el erario del gobierno español. El triunfo de la corriente terrateniente esclavista cerraba el camino para la creación de una economía independiente.

Desde la década del sesenta del siglo XIX, el modelo plantacionista-esclavista de desarrollo, enarbolado por los terratenientes nativos, apoyados por la metrópolis española, había entrado en una crisis permanente. La dinámica del desarrollo capitalista había superado el conjunto de tesis desarrolladas desde esta clase y que no podían sustentar ni responder las necesidades y exigencias impuestas por el desarrollo de las fuerzas productivas modernas para la isla.

Las clases medias, que durante los años iniciales del siglo presentaron propuestas vinculadas con las necesidades y potencialidades que tenía la pequeña producción agropecuaria, con la expansión y dominio del latifundio cañero, habían perdido peso en la economía. Solo algunos minifundios, en especial cafetaleros, sobrevivirán en el oriente de la colonia, sin tener el peso que tuvieron anteriormente en la economía. Solo ellos y la producción tabacalera -con reconocido espacio en el mercado mundial- tenía espacios, pequeños, en la producción de la colonia.

Las pequeñas producciones agrícolas se habían convertido en producciones marginales y de subsistencia, en este marco, las propuestas iniciales de los pequeños productores habían perdido espacios políticos, económicos y junto con ellos sus propuestas para el desarrollo.

En este contexto que desarrolla la segunda línea de pensamiento, que daba una respuesta coherente al problema del desarrollo económico, surge la propuesta martiana para los pueblos de América Latina, el Caribe y, dentro de ellas, Cuba.

Elementos que caracterizan las ideas martianas sobre el desarrollo económico

La estrategia elaborada por Martí se inserta en un proyecto con mayor universalidad, pues está concebida para los pueblos de lo que él denominó “Nuestra América”. Aun cuando fue diseñada para los países recién liberados del dominio colonial español, por su alcance y esencia, es válida para la isla.

¿Qué elementos tiene en cuenta el maestro al desarrollar sus tesis sobre el desarrollo económico y para fundamentar su propuesta? Martí señala los obstáculos que se levantan contra el desarrollo en la isla, enumerándolos en el siguiente orden:

1. Estructura agraria dependiente y deformada, basada en la utilización de métodos de laboreo y utilización de la tierra que se apoya en el empleo y utilización de instrumentos productivos anticuados caracterizados por su baja productividad.
2. Predominio del latifundio como forma monopólica de la propiedad de la tierra que se apoya en el monocultivo, lo cual impide el empleo de modernas y novedosas técnicas de utilización de la tierra.
3. Baja calificación de la mano de obra agrícola, lo que limita la utilización de la ciencia y la técnica moderna.
4. Bajos niveles de productividad, que se traducen en bajos rendimientos agrícolas.
5. Una infraestructura agropecuaria incapaz de sustentar una agricultura moderna.
6. Ineficiencia del Estado como conductor de los procesos del desarrollo.
7. Excesivo apego y dependencia, en muchos casos, a las riquezas mineras; riqueza finita y con desigual distribución natural y geográfica entre países, cuyos ingresos no se utilizaban para financiar el desarrollo.
8. Industrias distorsionadas, incipientes, atrasadas.
9. Pobre, y a veces nula, instrucción de las masas trabajadoras.

Para cada uno de ellos, Martí da una respuesta ligada a su proyecto de desarrollo económico y social. Considera que el desarrollo no solo es crecimiento, sino que va más allá y significa desarrollo social en beneficio de las mayorías poblacionales.

Respecto a la tenencia de la tierra y el latifundio, señalaba que era imposible el progreso y desarrollo social sin descentralizar las grandes propiedades territoriales por ser uno de los mayores obstáculos al progreso económico y la justicia social.

Para él, la pequeña y mediana propiedad agrícola era la solución al problema agrario. De ahí que escribiera:

> la distribución de la propiedad, y el cambio de tierras estériles en tierras productivas, aunque lastime preocupaciones de partido y añosos intereses tradicionales, es causa inmediata de la riqueza del país, lograble fácilmente con la creación de muchos pequeños propietarios. (Martí, 1975b: 189)

Dentro de sus propuestas para el desarrollo económico de la isla, realizó una profunda crítica al latifundio como causa de la deformación estructural, lo cual era típico de las economías coloniales, entre ellas la isla, y se pronuncia contra esta concentración de la tierra, y abogaba por la diversificación productiva, así como, a partir de esta fuente productiva, sugiere la creación de industrias. En su artículo titulado "Quesos. La América, Nueva York, junio 1883" planteaba:

> Los cultivos numerosos de diversas ramas agrícolas y sus industrias correspondientes mantienen en equilibrio a los pueblos dados por desdicha a cultivos mayores exclusivos: café, caña de azúcar, etc. Han venido a ser estos cultivos, con las grandes operaciones bursátiles que se basan en ellos, verdaderos juegos de azar, y como bombas mágicas, que son de oro, ya de jabón. -Más vale, por si se quiebra la rienda en la carrera, llevar al caballo de muchas riendas que de una.
>
> Debiera ser capítulo de nuestro Evangelio agrícola la diversidad y la abundancia de cultivos menores. (Martí, 1975b: 188)

La dialéctica del pensamiento martiano combina la necesidad de nuestros pueblos del desarrollo de la agricultura combinada con la necesidad del desarrollo industrial de los países de América Latina, aun cuando lo estratégico era, en esa época, el desarrollo agropecuario. Este proyecto del desarrollo agroindustrial no nace de la especulación martiana, sino de un análisis profundo, pues comprendía que la agricultura tendría que apoyarse en la industria, que la dotara no solo de las herramientas necesarias, sino de aquellas que procesarían los productos provenientes del agro. Es lo que leemos en la cita: "Los cultivos numerosos de diversas ramas agrícolas y sus industrias correspondientes mantienen en equilibrio a los pueblos dados".

Esta propuesta martiana se complementa con otros elementos indispensables para lograr una economía capaz de sustentar la independencia económica y distribuir con equidad la riqueza generada por el trabajo honrado. Por esto, dentro de su propuesta encontramos el papel que tendría que desempeñar la preparación de la fuerza de trabajo; proponía la creación de escuelas de agricultura, donde se prepararía el personal capacitado para poder emplear las nuevas técnicas agrícolas, así como también aprender a manejar los nuevos medios de producción nacidos de la Revolución Industrial que se desarrollaba en la época. A esto le incorporaba la creación de las escuelas de artes y oficios, donde se prepararían los trabajadores de las futuras industrias, todo eso ligado al desarrollo de la infraestructura económica que potenciaría una red de vías férreas y caminos y la modernización de los puertos, que enlazaría toda la isla y permitiría la interconexión de todas las zonas productivas, siendo la base del desarrollo del comercio interno y externo.

Pero, según el maestro, esto sería imposible sin la intervención directa de un nuevo tipo de Estado que garantizara la consecución de estos proyectos de desarrollo siempre dirigidos al logro de mejores condiciones de vida y de mayor equidad en el reparto de la riqueza nacional. Todo esto dentro de su visón de que el Estado y la economía funcionarían en la búsqueda del mayor bienestar posible para todos sus miembros y bajo la máxima martiana de "con todos y para el bien de todos".

Conclusiones

La riqueza del pensamiento económico cubano se manifiesta, no solo en la diversidad de propuestas que los diferentes grupos sociales presentaron durante todo el siglo XIX cubano, sino en cómo cada una de ellas pudo expresar las condiciones propias de su tiempo y de las exigencias de las clases que representaba.

Cada una de estas propuestas se caracterizó por la profundidad de sus valoraciones económicas sobre cómo enfrentar los retos que las condiciones históricas concretas de las diversas corrientes que se desarrollaron en la Cuba colonial imponen.

Bibliografía

Barcia Zequeira, M. del C. (1987). *Burguesía esclavista y abolición*. La Habana: Editorial Ciencias sociales.

Cambrón Infante, A. (1994). *Ramón de la Sagra. El poder de la razón.* La Coruña: Vía Láctea.

_____ (1997). "Ramón de la Sagra, entre Galicia y Cuba". En de la Sagra, R., *Historia física, política y natural de la isla de Cuba* (ts. 1 y 2). Santiago de Compostela: Xunta de Galicia.

de Arango y Parreño, F. (1962). *Obras*. La Habana: Ministerio de Educación.

Martí, J. (1963). "Progreso de Córdoba. *Revista Universal de México*, octubre 21 de 1875". *Obras completas* (t. 6). La Habana: Editorial Nacional de Cuba.

Martí, J. (1975a). "La América, New York, enero de 1884". *Obras completas* (t. 8, 427-428). La Habana: Editorial de Ciencias Sociales.

_____ (1975b). *Obras completas* (t. 7: 189). La Habana: Editorial de Ciencias Sociales.

Moreno Fraginals, M. (1964). *El ingenio. El complejo económico social cubano del azúcar* (t. 1: 1760-1860). La Habana: Comisión Cubana de la UNESCO.

_____ (1978). *El ingenio*. La Habana: Editorial de Ciencias Sociales.

Reynoso, A. (1992). *Expediente promovido por el Sr. comisionado de agricultura sobre el proyecto preparatorio de crear una Estación Agronómica. Archivo nacional. Leg. 293-92*.

Rodríguez Piña, J. (1990). *La guerra de castas. La venta de indios mayas a Cuba, 1848-1861*. México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.

Sorhegui Ortega, R.; Bayón Sosa, M. L.; Castaño Salas, H.; Molina Molina, E.; Ruiz Valiente, R. y Quirós Santos, J. (2013). *Historia del pensamiento económico universal*. La Habana: Félix Varela.

Torres Cuevas, E. (1990). *Diezmos reservados. En su obispo Espada, ilustración, reforma y antiesclavismo*. La Habana: Editorial de Ciencias Sociales.

Torres Verde, F. (2001). "El pensamiento económico de Ramón de la Sagra y Pérez". *Revista Economía y Desarrollo*, n° 1/128.

von Humboldt, A. (1998). *Ensayo político sobre la isla de Cuba*. La Habana: Doce Calles.

realidad económica
Nº 380 AÑO 56
16 de mayo al 30 de junio de 2026
ISSN 0325-1926

Páginas 115 a 145

ECONOMÍA DE LOS RECURSOS NATURALES

Rentas extractivas e impuestos: análisis de Argentina, Chile y Ecuador*

Katiuska King Mantilla** y Pablo Samaniego Ponce***

* Una primera versión de este artículo fue presentada en la conferencia A Climate for Change: Towards Just Taxation for Climate Finance, realizada del 13 al 14 de octubre de 2025 en la Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP), Brasil.

** PhD en Estudios sobre Desarrollo por la Universidad del País Vasco (UPV-EHU) y Economista con especialización en Desarrollo Sustentable por la Pontificia Universidad Católica del Ecuador (PUCE). Profesora invitada de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO - Ecuador), La Pradera E7-174 (170518), Quito, Ecuador katiuska.king@gmail.com .

*** Magíster en Economía por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO) y Licenciado en Sociología y Ciencias Políticas por la Pontificia Universidad Católica del Ecuador (PUCE). Profesor de la Facultad de Economía de la PUCE. Av. 12 de octubre 1076 (170525),Quito, Ecuador pesamaniego@gmail.com

RECEPCIÓN DEL ARTÍCULO: diciembre de 2025
ACEPTACIÓN: abril de 2026

Resumen

En el siguiente artículo se analizará la relación entre las rentas extractivas y la composición de los ingresos tributarios en tres países de América del Sur: Argentina, Chile y Ecuador. Se examinarán para este fin los vínculos entre el extractivismo, las estructuras productivas poco diversificadas y las desigualdades en la distribución del ingreso. Asimismo, se compararán los sistemas tributarios de estos países a partir de los distintos niveles de participación fiscal de los ingresos provenientes de recursos naturales no renovables, especialmente del petróleo y la minería.

Palabras clave: Extractivismo – Rentas extractivas – Desigualdad – Sistemas tributarios – Transición energética

Abstract

Extractive Rents and Taxes: An Analysis of Argentina, Chile, and Ecuador

This article analyzes the relationship between extractive rents and the composition of tax revenues in three South American countries: Argentina, Chile, and Ecuador. To this end, it examines the links between extractivism, poorly diversified productive structures, and inequalities in income distribution. Furthermore, the tax systems of these countries are compared based on the varying degrees of fiscal reliance on revenues derived from non-renewable natural resources, with a particular focus on oil and mining.

Keywords: Extractivism – Extractive rents – Inequality – Tax systems – Energy transition

Introducción

La transición energética promueve la minería como respuesta al cambio climático y plantea que esta otorgará suficientes recursos, a lo que suma la necesidad de incentivos fiscales para provocar ciertos efectos. Este artículo analiza la relación entre las rentas extractivas y la composición de los ingresos en los sistemas tributarios de tres países de América del Sur, considerando las relaciones entre extractivismo y estructuras desiguales en cuanto a distribución del ingreso y poco diversificadas en términos productivos. Este fenómeno ocurriría porque los países que reciben ingresos por la explotación de recursos naturales descuidan sus sistemas tributarios, al recibir rentas sin mucho esfuerzo y centrarse en la recaudación de impuestos indirectos en detrimento de los impuestos directos que son los que, en principio, permiten modificar los niveles de desigualdad, siempre que el gasto sea progresivo (Lustig, 2017). A esto se añade el poder de veto y resistencia de los sectores de ingresos altos y medios por hacer más progresivos los sistemas tributarios, a través de una forma de "pacto social" para evitar el aumento de las tasas impositivas.

De esta manera, se dificultan los procesos redistributivos, se genera un círculo económico vicioso en el financiamiento del sector público y se reducen los recursos para promover cambios en la estructura productiva. Otra de las consecuencias es el continuo deterioro de los sistemas ambientales, puesto que tanto la expansión de la frontera agrícola como el cambio del uso del suelo para favorecer la agricultura intensiva, la expansión urbana y/o para extracción de minerales metálicos y/o no metálicos conduce a que se constituyan fuertes restricciones para que funcionen plenamente los sistemas ambientales, por lo que comienza a escasear el agua, se reduce la biodiversidad y de esa forma se afectan los equilibrios que los ecosistemas brindan en amplias zonas, afectando especialmente a los más pobres (Martínez Alier, 2008; Svampa, 2019).

Como corolario, se puede esperar en el largo plazo un deterioro de la capacidad productiva de la tierra y la afectación de sistemas hídricos, muchas veces acompañado de un proceso sostenido de resistencia en los habitantes de los territorios afectados (Martínez-Alier, 2023). Además, este deterioro se puede traducir en una reducción de la calidad de los alimentos en términos de nutrientes con los consecuentes efectos en la salud. En términos metodológicos, el artículo considera tres países: uno con rentas petroleras, otro con rentas mineras y un tercero con sustanciales rentas agrícolas, así como con niveles de biodiversidad distintos. También se analizan las últimas reformas tributarias impulsadas en estos tres países.

El capítulo se organiza de la siguiente forma: luego de esta introducción, en una segunda parte se presenta el marco teórico y metodológico. En la tercera se analizan los indicadores como el ingreso público disponible con y sin recursos recibidos por las actividades extractivas, así como también los coeficientes de Gini y distribuciones del 1% más rico y 50% más pobre. En la cuarta parte se realiza un recorrido contemporáneo de los principales cambios en los sistemas tributarios de esos países. En la quinta parte se discuten los elementos encontrados y en la última se presentan las conclusiones.

Marco teórico y metodológico

Marco teórico

El enfoque teórico propuesto proviene en parte de la teoría del Estado rentista, así como también de la tipología de los países ricos en recursos naturales sean estos minerales metálicos, no metálicos o agrícolas de Barma *et al*., 2011. Como señalan Savoia y Sen (2021), los resultados que alcanzan los países con abundantes recursos naturales dependen del tipo de recurso y de las instituciones políticas que se desarrollan; por lo tanto, conocer los mecanismos de transmisión es clave, puesto que estos dependen de los incentivos que traen y la forma cómo se estructura el comportamiento de las élites a través de las instituciones políticas.

Por otra parte, Ross (2007) señala que la abundancia de recursos genera desigualdad horizontal y vertical, lo que retarda el crecimiento. Es por esto que es

necesaria la intervención del Estado para redistribuir los recursos. Sin embargo, el autor señala que los esquemas de transferencias monetarias directas pueden alentar la aparición de distintos tipos de buscadores de rentas, los que, en presencia de instituciones débiles, presionarían por apropiarse de más recursos que otros grupos, generando problemas en la política fiscal.

Mientras que Rozenwurcel y Katz (2012) recalcan que la forma cómo se emplean los recursos provenientes de la explotación de recursos naturales es un problema básico de economía política y, así mismo, lo es el mantenimiento de la renovabilidad de los recursos o de la previsión de su agotamiento, para luego poner énfasis en la importancia de la gobernanza y las instituciones porque "con marcos instituciones [sic] frágiles y sociedades civiles poco participativas el contexto es potencialmente propicio para que los grupos sociales con mayor poder político y económico mantengan el control sobre esos recursos" (*ibid*.: 21).

Los autores realizan una tipología, haciendo una adaptación de Barma *et al*. (2011), de cuatro tipos de regímenes político-sociales, partiendo de las dimensiones de sostenibilidad intertemporal del recurso natural y la cohesión e inclusión social que se desprende de las políticas públicas surgidas de los ingresos de la explotación del recurso desde el depredador con mínima cohesión e inclusión y miopía intertemporal hasta el enfoque integrado con políticas inclusivas e intertemporalmente sostenibles (Rozenwurcel y Katz, 2012).

Sin embargo, Domínguez Martín (2021) señala que la visión neoinstitucional que antes se mencionaba se apega a lo que Chang (2011) denomina el "estándar global de instituciones", es decir, aquellas formas de arreglo institucional que son establecidas como las adecuadas; así mismo, Domínguez Martín (2021) recoge a varios autores que, al hablar de endogeneidad de las instituciones, incorporan "los regímenes internacionales de comercio, inversión y transferencia tecnológica sobre las políticas industriales" (*ibid*.: 771). En ese sentido, se complejiza el ordenamiento institucional porque entre los incentivos que existen para evadir impuestos o influir sobre esquemas tributarios blandos, además de la abundancia de los recursos, también cuenta la libre movilidad internacional de capitales, la existencia de guaridas fiscales o la volatilidad de los precios de exportación de los recursos naturales, entre otros aspectos. Siguiendo este razonamiento, este autor

señala que cuando se habla de gobernanza de los recursos se hace referencia a "la calidad de las instituciones (eufemismo para reducir la presión fiscal estatal sobre los beneficios o las ventas de las multinacionales)" (*ibid*.: 792).

Siguiendo con el razonamiento, como señalan Savoia y Sen (2021), los ingresos fiscales sufren de cambios continuos por la volatilidad que tienen los precios de las materias primas, lo que además incide sobre el ingreso de divisas, un tema de especial relevancia para economías con dolarización oficial como Ecuador. La transmisión de la inestabilidad externa en la economía doméstica depende, entonces, de la forma de la división internacional del trabajo, una de las instituciones internacionales de más larga data (Prébisch, 1949; dos Santos, 2011). Esta sigue determinando la forma cómo deben encarar los países con abundancia de recursos naturales la problemática de los aumentos y reducciones inesperadas de los ingresos públicos.

La volatilidad en el precio de los recursos naturales exportados tiene efectos sobre la pobreza, debido a los cambios que introducen en el crecimiento y la distribución del ingreso, lo que está fuertemente asociado al uso de los recursos en el interior de los países, ya que la inestabilidad de los ingresos fiscales incide sobre la provisión de dos servicios públicos básicos: salud y educación (Savoia y Sen, 2021), mientras que otros efectos son mínimos porque las actividades extractivas generan muy pocos encadenamientos productivos, por lo que no existe una afectación en el empleo global, porque además son actividades que demandan muy poca mano de obra. Pero también se afecta el desarrollo de las capacidades de la población, lo que luego determinará, por una parte, costos económicos y sociales tanto en términos de crecimiento, tratamiento de enfermedades, baja productividad de la fuerza de trabajo debido a la baja calificación como, por otra parte, políticos, en el sentido de la calidad de la participación o agencia (Sen, 2000).

De esa manera, reconociendo que uno de los principales medios para el cambio de las instituciones es la educación (North, 1994), en el mediano y largo plazo la calidad de la educación limitará la orientación de las instituciones. Es decir, malos sistemas de educación por falta de recursos tendrán como efecto la constitución de instituciones que no garanticen la estabilidad del financiamiento a la propia

educación, por lo que se ingresa en un proceso de deterioro institucional que puede beneficiar a las élites. En la salud también se tiene un círculo vicioso en la medida en que la explotación de recursos mineros incide sobre la calidad del agua, el suelo y el aire, lo que afecta la salud de los habitantes (Instituto de Epidemiología y Salud Comunitaria "Manuel Amunárriz", 2000; Tchernitchin y Muñoz, 2012; Verzeñassi y Vallini, 2019) y por lo que los recursos para la atención de la salud se vuelven más costosos (Baumol *et al.*, 2012). De esa forma, se encuentra de qué manera la institución de la división internacional del trabajo se vuelve endogámica y de modo tal que se concluye en que es uno de los factores que incide sobre la conformación institucional doméstica.

Lo anterior no implica que, en este juego marcado por la debilidad institucional, no existan factores internos que contribuyen al debilitamiento de las finanzas públicas y, por esa vía, a la fragilidad en la institucionalidad. Por una parte, recogiendo la dependencia de la vía (Bardhan, 2000), la invasión española introdujo el rentismo (con las encomiendas y mitas), que se extendió, dependiendo del país, con grandes o pequeñas modificaciones, hasta bien entrado el siglo XX; de esa manera permanece como una forma mediante la que las élites inciden sobre las instituciones para obtener ganancias; según Kalmanovitz (2011: 48) "la desigualdad original y su persistencia en el tiempo explican el desarrollo político de largo plazo del continente, el que, a su vez, tuvo impacto en el desarrollo económico o en su insuficiencia". Stevens, Lahn y Kooroshy (2015), recogiendo lo dicho por Mkandawire (2001), señalan que: "La abundancia de recursos debilita significativamente las instituciones democráticas incipientes, reprimiendo a los partidos políticos hasta tal punto que 'el poder es débilmente disputado, las finanzas públicas son opacas y la corrupción tanto de la élite como de la burocracia es rampante'" (Stevens, Lahn y Kooroshy, 2015).

Marco metodológico

Este trabajo considera tres países de América Latina: Ecuador, Chile y Argentina, seleccionados por la importancia de la economía extractiva en los dos primeros países, mientras que en la Argentina existen pocas rentas extractivas, sin embargo, domina la exportación de cereales y oleaginosos (granos y aceites) y, en menor medida, de carne vacuna. También es preciso indicar que la elección de Ecuador y

Chile se debe a que mantienen distintos niveles de riqueza en su biodiversidad. En este sentido, Ecuador con una extensión de territorio relativamente pequeña, es uno de los diecisiete países megadiversos del mundo (Mittermeier y Goettsch Mittermeier, 1997).

La hipótesis principal es que los países que reciben ingresos por la explotación de recursos naturales descuidaron sus sistemas tributarios porque reciben una parte, por lo general importante, de sus ingresos sin mucho esfuerzo y fortalecen la recaudación de impuestos indirectos que son más fáciles de cobrar y, por lo general, son regresivos (Pessino *et al*., 2023).

Además, dado que estos países reciben ingresos por explotación de recursos naturales tienen la posibilidad de reducir la carga impositiva, especialmente del impuesto a la renta, lo que genera incentivos para que se forme una especie de "pacto social" entre los sectores medios y altos para evitar el aumento de las tasas impositivas. Esto hace que una parte de los ingresos de estos sectores no sea redistribuida, sino que podría servir, por ejemplo, para la fuga de capitales.

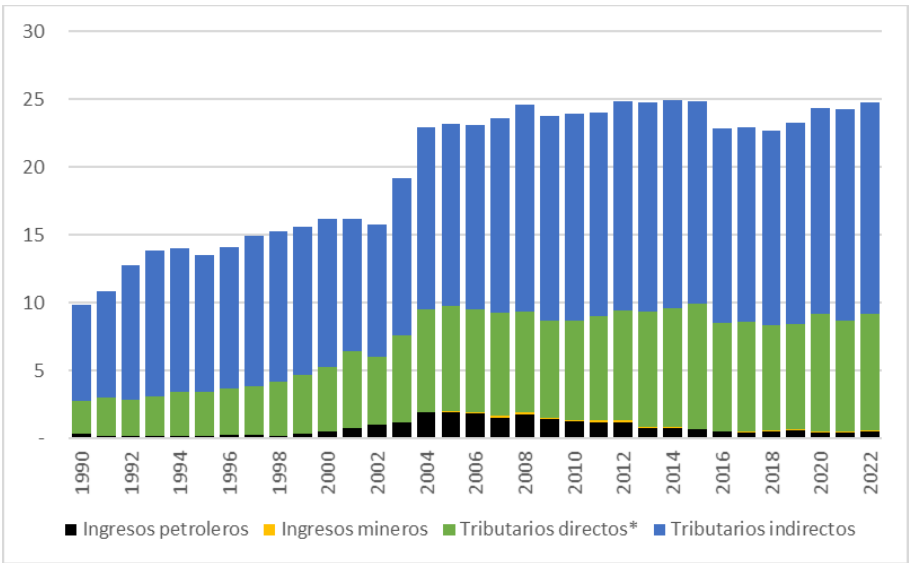
La existencia de este pacto social será analizada a través del estudio de las reformas tributarias propuestas en los últimos años por los gobiernos en impuestos considerados más progresivos, con lo cual se puede verificar la existencia de un poder de veto, sobre todo de los estratos altos, reconociendo que por efectos de la red influyen sobre el comportamiento del resto de la sociedad (Raworth, 2017).

Por lo tanto, la metodología es mixta. En la parte cuantitativa, la información utilizada tanto en términos de ingresos fiscales tributarios y de recursos naturales no renovables como de los indicadores de desigualdad, coeficientes de Gini y distribución de ingresos proviene de las estadísticas fiscales y sociales recopiladas por la CEPAL (CEPALSTAT, 2025). Mientras que en la parte cualitativa, para el análisis de las reformas tributarias, se utilizan publicaciones especializadas de las instituciones presupuestarias, administraciones tributarias o de las discusiones legislativas.

Descripción del panorama fiscal

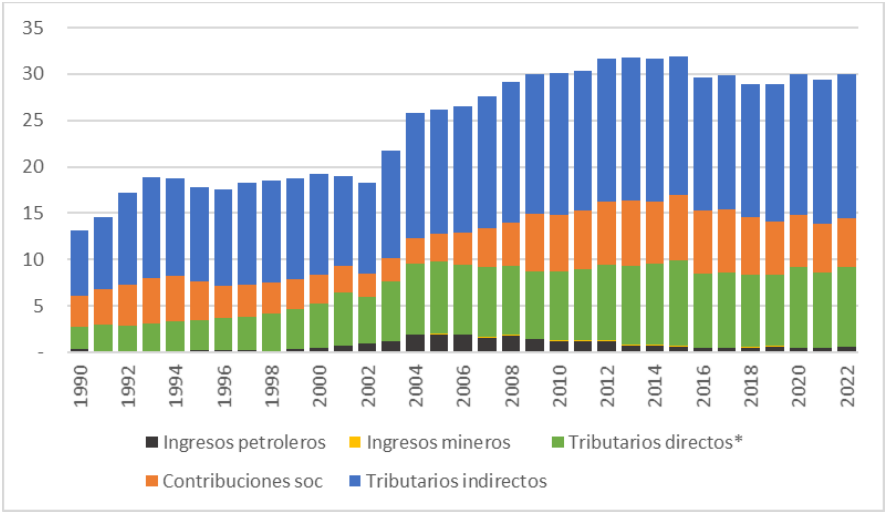
Cada país tiene una estructura tributaria derivada de debates de las propuestas iniciales del ejecutivo que pasan a ser aprobadas en el seno legislativo, pues uno de los principios tributarios básicos, establecido desde hace varios siglos, es que no hay tributos sin representación, es decir, no hay impuestos sin ley previa, lo que en los sistemas republicanos y representativos de gobierno requiere necesariamente de la intervención del legislativo o el parlamento. En términos generales, es preciso mencionar que en los años ochenta se redujo la imposición a las actividades primarias y algunos países privatizaron las empresas extractivas, por lo que su importancia en el presupuesto público se redujo (Rozenwurcel y Katz, 2012).

Gráfico 1.
Argentina: tipo de ingreso (como % del PIB)



Nota: (*) Se excluyen los ingresos tributarios directos provenientes de los hidrocarburos y la minería.
Fuente: elaboración propia sobre la base de CEPALSTAT (2025)

Gráfico 2.
Argentina: tipo de ingresos (como % del PIB)

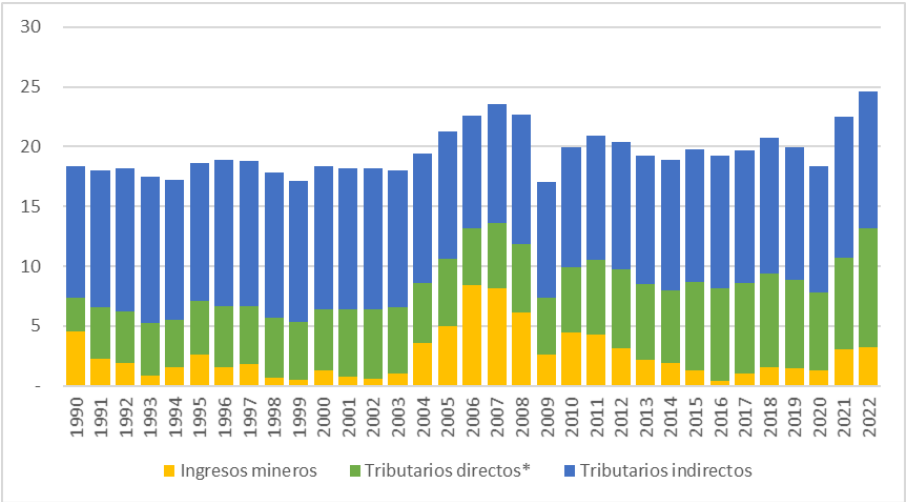


Nota: (*) Se excluyen los ingresos tributarios directos provenientes de los hidrocarburos y la minería.
Fuente: elaboración propia sobre la base de CEPALSTAT (2025)

En un primer nivel de análisis, haciendo una aproximación de lo planteado por Barreix, Roca y Villela (2006), se compara la estructura tributaria de los tres países en función de los ingresos públicos provenientes de recursos naturales, los tributarios directos, tributarios indirectos y otros. Luego se presenta la misma información incluyendo las contribuciones sociales para después analizar la participación en el PIB de ingresos fiscales tributarios sin los ingresos de los recursos naturales no renovables. El objetivo de esta sección es identificar el peso de los ingresos tributarios directos y los derivados de las actividades extractivas para conocer su magnitud.

En el caso de la Argentina, los ingresos petroleros y mineros representan bajas relaciones con respecto al PIB; únicamente en el período entre 2003 y 2012 contribuyeron más de un punto del PIB y fue en el 2005 cuando se registró la participación más alta con 2 puntos del PIB. Los ingresos provienen principalmente

Gráfico 3.
Chile: tipo de ingresos (como % del PIB)



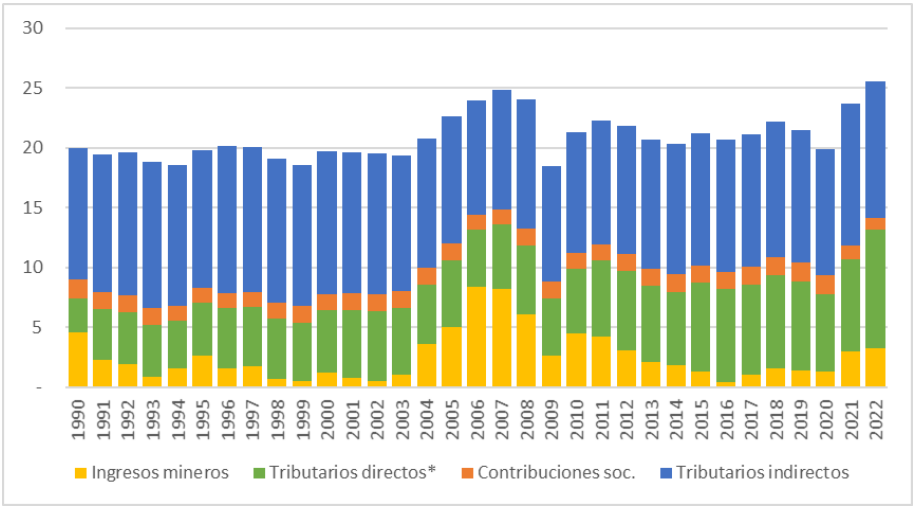
Nota: (*) Se excluyen los ingresos tributarios directos provenientes de la minería.
Fuente: elaboración propia sobre la base de CEPALSTAT (2025)

de impuestos indirectos, con un incremento importante a partir del período 2003-2004, han tenido una media de casi 15 puntos del PIB en el período 2004-2022, mientras que los ingresos tributarios directos en el mismo espacio temporal registraron un promedio de 8 puntos del PIB.

Cuando son incluidas las contribuciones sociales, se observa que estas son importantes en Argentina. Así, entre 2004 y 2022 presentaron una media de 5.6 puntos del PIB y en la última década de 6.2 puntos del PIB. A continuación, se presenta el caso chileno.

En Chile, un país eminentemente minero, la serie es más uniforme, con variaciones importantes en los ingresos por minería entre 2004 y 2011, cuando aumentaron globalmente los precios de los *commodities*, y del cobre, en particular, con un promedio de ingresos de 5.3 puntos del PIB en ese período. Los ingresos

Gráfico 4.
Chile: tipo de ingresos (como % del PIB)



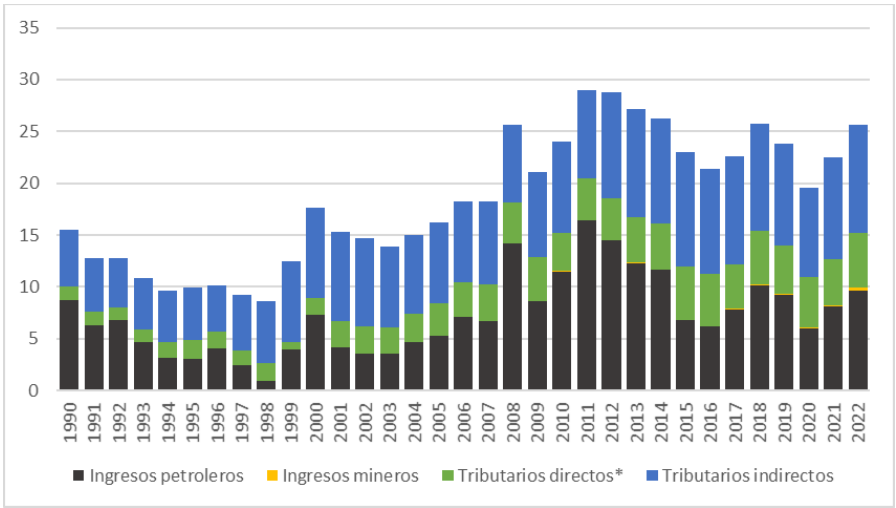
Nota: (*) Se excluyen los ingresos tributarios directos provenientes de la minería.
Fuente: elaboración propia sobre la base de CEPALSTAT (2025)

tributarios indirectos han sido los más importantes. En la década entre 2013-2022 tuvieron como media 11.1 puntos del PIB, mientras que los ingresos tributarios directos, sin considerar los que genera la minería, tuvieron una media 7.5 puntos del PIB.

La inclusión de las contribuciones sociales no cambia mucho el panorama chileno por cuanto estas son solo pagadas por los trabajadores y han tenido una media de 1.4 puntos del PIB entre 2013 y 2022. Se continúa con el caso ecuatoriano.

En Ecuador, un país básicamente petrolero, hay más variabilidad en todos los componentes. Los ingresos por hidrocarburos en toda la serie tuvieron como media 7.3 puntos del PIB como resultado de las variaciones en volumen y en precio. El ingreso más alto fue en 2011 con 16.4 puntos del PIB, porque el precio del petróleo WTI fue de 95 dólares por barril (OPEC, 2025). Los ingresos con mayor importancia

Gráfico 5.
Ecuador: tipo de ingresos (como % del PIB)

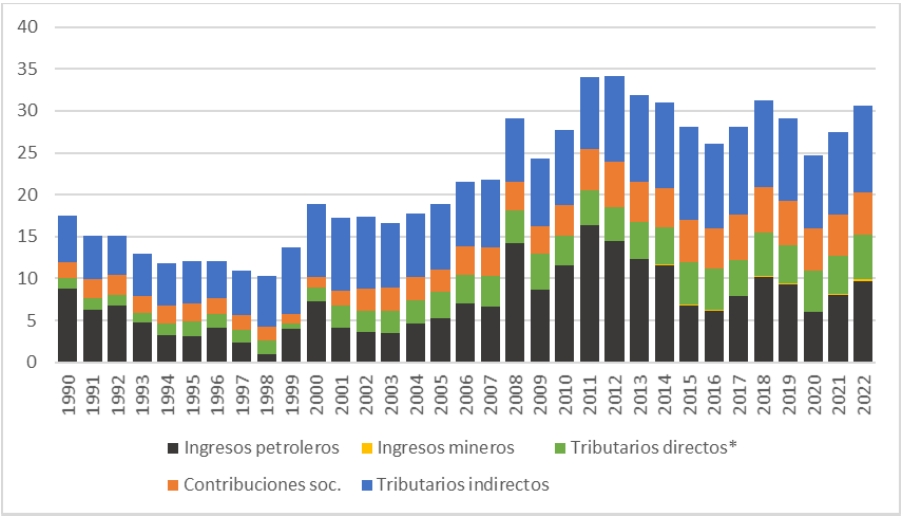


Nota: (*) Se excluyen los ingresos tributarios directos provenientes de la minería (no está disponible para hidrocarburos).
Fuente: elaboración propia sobre la base de CEPALSTAT (2025)

son los tributarios indirectos que han tenido un crecimiento a partir de 1999 y en la última década fueron de 10.1 puntos del PIB, mientras que los ingresos directos sin minería y petróleo fueron en promedio de 4.7 puntos del PIB.

Cuando se incluyen las contribuciones a la seguridad social se observa un incremento con relación al PIB en dos momentos, uno a partir del 2002 y otro entre 2011 y 2018, y luego se reducen levemente, situándose en la última década en 5.1 puntos del PIB, por encima de los ingresos tributarios directos. En proporción, son mucho mayores que en Chile donde existe un sistema de pensiones de contribución definida y en la que no existe aporte patronal, a diferencia de Ecuador donde hay aportes tripartitos y se trata de un esquema de beneficio definido.

Gráfico 6.
Ecuador: tipo de ingresos (como % del PIB)



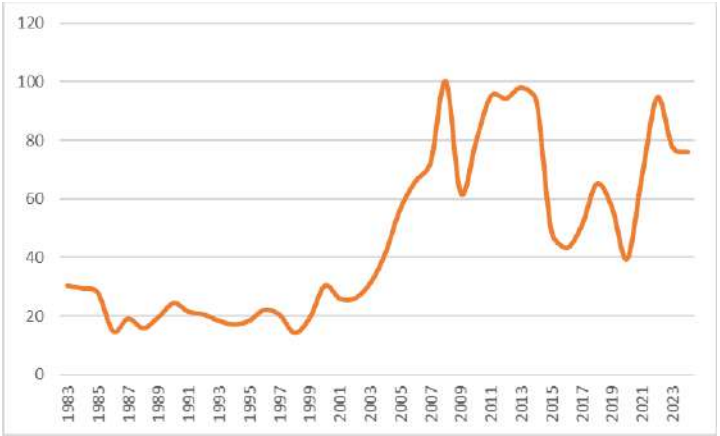
Nota: (*) Se excluyen los ingresos tributarios directos provenientes de la minería (no está disponible para hidrocarburos).
Fuente: elaboración propia sobre la base de CEPALSTAT (2025)

Parte de la volatilidad de los ingresos fiscales petroleros se debe al precio del petróleo (1983-2024) y del cobre (1980-2024) que se presenta en los gráficos a continuación.

En el caso de Chile, se han impulsado reglas fiscales que toman en cuenta el componente cíclico de los cambios en los precios a través del balance estructural que lo corrige "por los componentes cíclicos de precios de las *commodities* y de la actividad económica" (Rozenwurcel y Katz, 2012: 27).

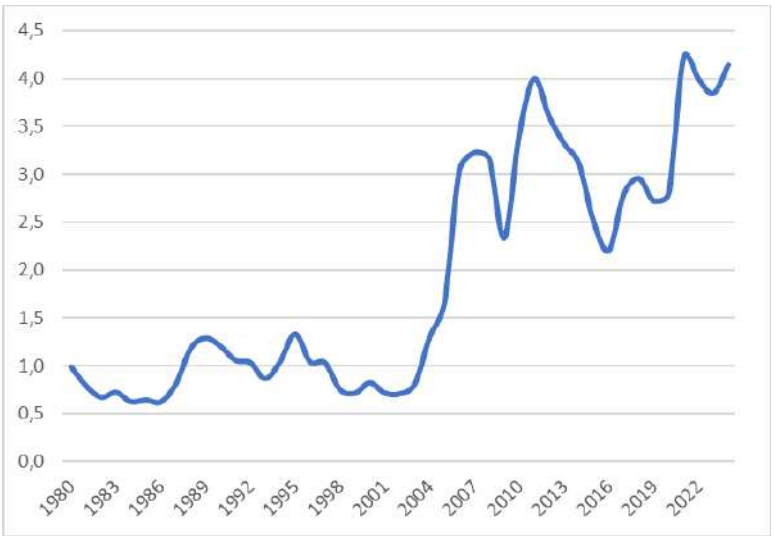
Entre los tres países comparados, todos cuentan con una mayor contribución promedio en el período 2013-2022 de los ingresos tributarios indirectos, medidos como puntos del PIB: 15 para Argentina, 11.1 para Chile y 10.1 para Ecuador.

Gráfico 7.1.
Precio del petróleo WTI (s/barril)



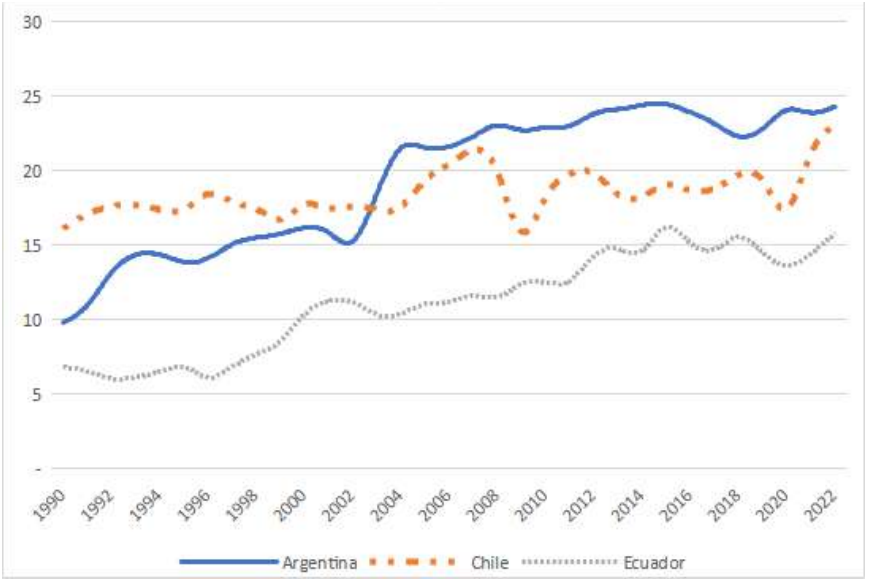
Fuente: elaboración propia sobre la base de OPEC (2025) y Banco Central de Chile (2025)

Gráfico 7.2.
Precio del cobre BML ($/libra)



Fuente: elaboración propia sobre la base de OPEC (2025) y Banco Central de Chile (2025)

Gráfico 8.
Ingresos tributarios (en porcentajes del PIB)



Fuente: elaboración propia sobre la base de CEPALSTAT (2025)

En los ingresos tributarios directos, Chile tiene la media porcentual más alta en la última década con 8.5, seguida por Argentina con 8.3 y Ecuador con 4.8. Con respecto a las contribuciones sociales, Argentina tiene 6.2, Ecuador 5.1 y Chile 1.4 (todo en puntos porcentuales del PIB para la década 2013-2022). En ingresos por recursos naturales, Ecuador registró en promedio 8.8 puntos del PIB en la década 2013-2022, Chile 1.7 y Argentina 0.6 entre petróleo y minería.

Finalmente, para considerar el peso de los ingresos tributarios respecto del PIB, el gráfico 8 muestra la evolución de estos desde 1990.

Entre los tres países analizados, Chile mantiene los niveles de ingresos tributarios más altos hasta el año 2002 en el que es superado por Argentina y las diferencias entre estos dos países se agrandan. Mientras que Ecuador es el que tiene el

sistema tributario más débil, con años en los que los ingresos por recursos naturales no renovables superan lo recaudado por los tributos. Esto último confirma lo mencionado por Rozenwurcel y Katz (2012) cuando encuentran que la volatilidad de los ingresos provenientes de fuentes distintas a los recursos naturales en Ecuador es la segunda más alta de los países comparados.

En el cuadro 1 se presentan las variaciones del coeficiente de Gini urbano y los coeficientes de Gini urbanos y nacionales para el último año disponible para los tres países.

Argentina y Ecuador han tenido en los últimos veinte años un comportamiento del Gini urbano más volátil, mientras que el de Chile ha sido más estable y se observan pocos cambios, lo que se traduce en la menor reducción del coeficiente entre los tres países. Ecuador, que partió de un valor más alto, tiene casi la misma reducción que Argentina. Esta última registra el menor valor de coeficiente de Gini urbano entre los tres países.

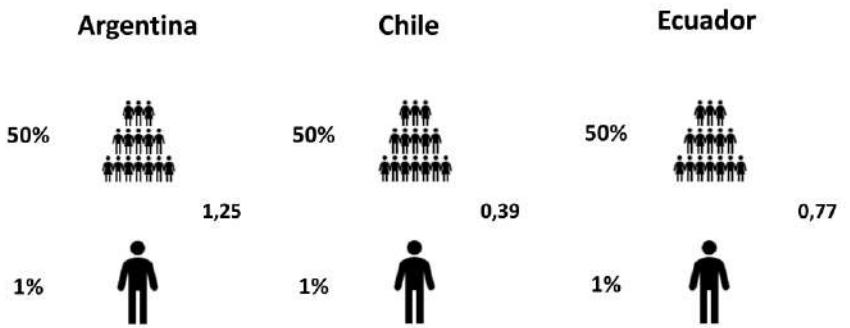
Como se mencionó en la sección metodológica, una de las preguntas sobre las que este artículo busca indagar se refiere a los pactos sociales que existen y que pueden estar influidos por la filtración del comportamiento de los más ricos, por esto, se analiza la relación entre lo que recibe el 50% más pobre versus el 1% más rico. Si esta relación es mayor a 1, implica que la mitad de la población recibe más que el 1% más rico (lo que se presenta en el diagrama 1).

Cuadro 1

País	Período	Cambio en el Gini urbano	Coeficiente de Gini urbano al último año disponible	Coeficiente de Gini nacional al último año disponible
Argentina	2001-2023	-0.103	0,402	N/A
Chile	2000-2022	-0.060	0,447	0,445
Ecuador	2001-2023	-0.104	0,430	0,442

Nota: N/A porque Argentina solamente tiene disponible el índice de Gini a nivel urbano.
Fuente: elaboración propia sobre la base de CEPALSTAT (2025)

Diagrama 1



Fuente: elaboración propia sobre la base de CEPALSTAT (2025)

Tanto Chile como Ecuador tienen prácticamente los mismos niveles de desigualdad para el último año disponible (coeficiente de Gini nacional), sin embargo, Ecuador presenta una mejor distribución entre el 50% y el 1% con una relación de 0.77. En cambio, la Argentina es el único país cuya mitad de la población recibe más que el 1% más rico con una relación de 1.25. Es curioso que, pese a que Chile recauda un poco más impuestos directos que los otros dos países, es también el más desigual, tanto en términos de coeficiente de Gini como de relación del 50% versus el 1%, con 0.39. Sin embargo, es pertinente indicar que la participación del 1% más rico se ha reducido en 4 puntos porcentuales entre 2000 y 2023.

Además del tradicional impuesto a la renta, es pertinente considerar la presencia del impuesto al patrimonio que en Argentina sí existe y en Ecuador se ha aplicado temporalmente en dos ocasiones, una en 2016 por el terremoto en la provincia de Manabí (Ley Orgánica de Solidaridad y de Corresponsabilidad Ciudadana para la Reconstrucción y Reactivación) y luego de la pandemia en 2021 (Ley para el Desarrollo Económico y Sostenibilidad Fiscal tras la pandemia covid-19). Esto será discutido con más profundidad en la próxima sección.

Recorrido contemporáneo de los cambios tributarios en recursos naturales y progresividad

En la Argentina desde 1991 por la Ley Ómnibus existe un gravamen al patrimonio denominado impuesto a los bienes personales (ISBP) que ha sufrido varias modificaciones recientes. En el año fiscal 2022 este impuesto se cobraba a partir de 5,641 millones de pesos con una tasa entre 0.5% y 1.75% (Fernández, 2023), y para ese mismo año representó 0.51% del PIB (Geffner, Escobar e Iglesia, 2023). Además de este, otros autores incluyen como tributo la riqueza el impuesto nacional de la ganancia mínima presunta, el impuesto provincial a la trasmisión gratuita de bienes y los impuestos provinciales y municipales a los bienes inmuebles y automotores. En total, lo recaudado por estos conceptos con relación al PIB fue de 1.2% para el año 2016 (López Accotto *et al*., 2018).

Mediante la Ley 27.260 de 2016 se derogó el impuesto nacional a la ganancia mínima presunta a partir del ejercicio fiscal 2019, con el justificativo de que había superposiciones con el impuesto a los bienes personales. En el año 2019 el gobierno de Alberto Fernández aprobó la

Ley 27.541 que hizo objeto de alícuotas diferenciales adicionales los bienes en el exterior que podían llegar hasta el 2.25%, excepto si se repatriaba al menos el 5% de los bienes (Geffner, Escobar e Iglesia, 2023). Además, para el período fiscal 2020 se realizaron modificaciones al impuesto sobre bienes personales, mejorando su progresividad y participación en la recaudación respecto del PIB.

En el año 2024, junto con la Ley Bases presentada por el presidente Javier Milei, el legislativo aprobó la Ley 27.743 que introdujo cambios tributarios en este impuesto para adelantar su recaudación en vista de la disminución de los ingresos del impuesto al valor agregado por la contracción en la actividad económica. Se elevó el monto mínimo para el pago y se permitió la cancelación anticipada de cinco años con una tarifa diferenciada en la que "el contribuyente puede [...] pagar 5 años de bienes personales con una alícuota única del 0.45% para bienes declarados y de 0.5% para bienes que ingresaron al blanqueo" (Centro RA, 25/7/2024).

Es importante en el caso de Chile, en temas mineros, mencionar la Ley Reservada del Cobre (Ley 13.196) aprobada en 1958 que destinó hasta 2019 el 10% de las exportaciones públicas de cobre y sus subproductos al financiamiento de compras militares (Rodríguez *et al*., 2015). Tras varias modificaciones y a causa del caso de corrupción "Milicogate" de 2015, esta ley fue derogada y reemplazada desde 2019 por un sistema de financiamiento más transparente en el que se mantiene el aporte con ciertas condiciones por doce años más.

El cobre en Chile ha tenido una larga trayectoria de reformas, comenzando por la Ley Reservada antes mencionada, la participación mayoritaria del Estado chileno, la nacionalización de las empresas extranjeras en 1971 por Salvador Allende, la creación de la Codelco (Corporación Nacional del Cobre) en 1975, el Fondo de Compensación del Cobre, que operó entre 1987 y 2006 para administrar los ingresos cíclicos del cobre y la regla de balance estructural creada en 2001 para diferenciar los ingresos cíclicos de los efectivos para tomar mejores decisiones del gasto (*idem*).

En temas fiscales, en 1955 se estableció un "régimen tributario especial para empresas, incentivando el incremento de la producción (la tasa de interés disminuía a medida que aumentaba la producción después de ciertos límites)" (*ibid*.: 18). Actualmente, el Estado chileno recibe de parte de la Codelco el pago del impuesto a la renta con una tasa del 20% hasta el 2014, una sobretasa del 40% y el impuesto específico a la minería; los pagos por la Ley Reservada del Cobre para las FFAA (vía extrapresupuestaria) y las utilidades líquidas pactadas entre la Codelco y el Ministerio de Hacienda. A partir de los años noventa la participación de las empresas privadas comenzó a aumentar hasta representar casi el 70% de la producción total de cobre en 2014 (*idem*), producto de la política de incentivos que se detalla a continuación.

En 1974 se introdujo el estatuto de la inversión extranjera (Decreto de Ley 600) en el que se otorgaba a las empresas extranjeras: 1) acceso al mercado cambiario formal, 2) libre transferencia al exterior del capital y utilidades luego de un año del ingreso de la inversión, 3) exención del impuesto a los recursos netos obtenidos por la liquidación del capital, 4) régimen de invariabilidad tributaria del 42% por 10 años, 5) exención del IVA para los bienes de capital no

disponibles en Chile, 6) la mantención del impuesto específico a la minería (IEAM) para proyectos superiores a 50 millones de dólares (Arenas de Mesa, 2016). En 2015 se creó la Agencia de Promoción de la inversión extranjera directa que reemplazó el estatuto anterior, manteniendo los beneficios definidos en los puntos 1, 2, 3 y 4, con una tasa del 44.5% y 5%, garantizando la "no discriminación arbitraria" (*ibid.*: 214).

El impuesto específico a la minería (IEAM) creado en 2005 fue reemplazado por un royalty minero en 2024 mediante la Ley 21.591 que tiene un componente sobre las ventas y otro sobre el margen minero (renta imponible operacional), a diferencia del IEAM que aplicaba tasas sobre el margen operacional (Consejo Minero, 2024), con el fin de aumentar la participación del Estado en las rentas mineras.

En materia de impuesto al patrimonio, en marzo de 2023 el gobierno de Gabriel Boric intentó una reforma tributaria que incluía "las medidas contra la evasión y la elusión, la modernización de procedimientos tributarios, modificaciones en bases o tasas impositivas (este ítem incluía un impuesto a los altos patrimonios) y beneficios para los contribuyentes" (Cué Barberena, 8/3/2023). El impuesto a la riqueza se aplica a patrimonios de más de 4.9 millones de dólares para personas de alto patrimonio que viven en Chile.

Ecuador ha realizado modificaciones en su régimen tributario prácticamente cada año, en parte por necesidades fiscales y también por una falta de claridad en la política fiscal y tributaria, pues se ha realizado un aumento del gasto tributario, sobre todo de incentivos a la carta y moratorias. En materia petrolera, los cambios más importantes se produjeron en los años setenta e implicaron una ampliación del sector público y una "reducción de impuestos para las actividades no petroleras" (Almeida *et al*., 2012: 119), lo que explica la debilidad del sistema tributario ecuatoriano que, salvo ciertas reformas en el impuesto al valor agregado y la introducción del gravamen a la actividad petrolera del 44.4% en 1989 en el gobierno de Rodrigo Borja, pasaron varios lustros sin cambios mayores, salvo la creación del Servicio de Rentas Internas (SRI) en 1997.

En 2007 el gobierno de Rafael Correa modificó el reglamento de la Ley de Hidrocarburos estableciendo que el 99% de las ganancias extraordinarias iban al Estado y el resto a las empresas. Desde 2008 se cambiaron los contratos de participación a contratos por servicios[1] (Acosta Espinosa, 2011). En 2010 se aprobó una reforma a la Ley de Hidrocarburos que eliminó el gravamen a la actividad petrolera, antes mencionado, con un efecto negativo en la recaudación (Carpio Rivera y Carrasco Vicuña, 2012: 306) y en diciembre de ese año, el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI) redujo tres puntos de la tarifa del impuesto a las sociedades e introdujo nuevos incentivos tributarios con afectación en los impuestos directos y con poco impacto en nuevas inversiones.

En Ecuador, con la reforma tributaria del 2021 la Ley orgánica para el desarrollo económico y sostenibilidad fiscal tras la pandemia covid-19 aumentaron las tasas marginales para las rentas altas, llegando al máximo del 37%, y se redujeron las diferencias entre rangos de modo, en que las tasas marginales del 20% se aplicaban a ingresos menores (Hidalgo Pallares, 2023). También se modificaron las deducciones que las personas naturales podían aplicar a su impuesto a la renta. Esta reforma implicó un aumento de "los ingresos tributarios de manera permanente un 0.6% del PIB" (*ibid.*: 4).

Estos cambios mejoraron la progresividad del impuesto a la renta de personas naturales, sin embargo, luego de un año y medio, el gobierno del banquero Lasso que implementó las medidas dio marcha atrás y "revirtió varias de las modificaciones que se habían hecho al impuesto a la renta a las personas de mayores ingresos, con el argumento de que había afectado a la clase media" (*ibid.*: 2023: 4). Curiosamente, además de la voluble postura del ejecutivo, ciertos sectores ligados al sector público también mostraron oposición a la reforma.

Mediante la misma ley, el gobierno de Lasso también incluyó contribuciones al patrimonio a las personas naturales por un año y a las personas jurídicas por dos años. En el caso de personas naturales, esta aplicó para patrimonios individuales de

[1] En el gobierno de Mahuad en 1998 se planteó la posibilidad al revés, de ir de contratos de prestación de servicios a contratos de participación, lo que muestra el vaivén de la política hidrocarburífera en Ecuador.

más de un millón de dólares y conyugales de dos millones de dólares con tasas marginales del 1% al 1.5%. Mientras que, para las sociedades, aplicó para aquellas con un patrimonio neto de más de cinco millones de dólares con una tarifa del 0.8%.

En Ecuador, los recursos petroleros mantienen una tendencia depredadora, en el sentido de que no hay una mirada intertemporal ni inclusiva, a la que se suma la incursión en la minería con mucha conflictividad social; además, en el último tiempo se observa un retroceso en términos de equidad.

Discusión

Este artículo ha analizado el peso de las rentas extractivas de recursos naturales no renovables en el presupuesto público y este ha sido heterogéneo dependiendo del país. En Chile se afirma que el cobre es el sueldo de ese país, sin embargo, su participación por efecto de la alta volatilidad en su precio ha sido variable y su "relevancia en los ingresos fiscales es mucho más acotada" (Rodríguez *et al.*, 2015: 6). Ecuador es conocido como un pequeño país petrolero y Argentina por sus exportaciones primarias, principalmente de soja y carne.

En general, los ingresos por recursos naturales no renovables en el presupuesto son bajos, incluso en el mejor de los casos que es Ecuador, sin embargo, representan una vía para obtener ganancias privadas y recursos de corto plazo, lo que dependiendo de los ciclos electorales pueden servir para financiamientos públicos puntuales. En estas consideraciones no se toma en cuenta las externalidades negativas que la explotación puede traer, así como los vaivenes propios de los precios de las materias primas.

Los tres países analizados presentan altos niveles de desigualdad, por lo que las políticas redistributivas son indispensables, si se considera la justicia social, así como también los instrumentos para mejorar la cohesión social. Dentro de estas políticas, la imposición a través de impuestos directos como a la renta o al patrimonio son claves, siendo este último poco utilizado en la región latinoamericana que es una de las más desiguales del mundo y con menos confianza interpersonal (King Mantilla, 2023).

Chile, pese a sus instituciones fuertes y estables, así como también a la metodología de balance estructural que permite un manejo más ordenado de los ingresos del cobre, es el país más desigual, sin embargo, por el peso de los impuestos directos ha logrado una reducción de la participación del 1% más rico en los últimos 20 años. Esto contrasta con Ecuador que con menos institucionalidad y mayor peso de los ingresos por petróleo ha logrado mayores reducciones en la participación del 1% en el mismo período. Esto último porque a raíz de la dolarización oficial se han aplicado reformas tributarias de forma más frecuente y estas han incluido temporalmente contribuciones al patrimonio. Además, una diferencia entre los dos países es el peso de las contribuciones sociales, que en el caso chileno son bajas y no implican el aporte de los patronos, como en el caso de Ecuador. Recordemos que los aportes a la seguridad social son proporcionales (Iñiguez, Geffner y Vijoditz, 2022) y son pagados principalmente por los asalariados.

La Argentina es el país que menos depende de la extracción de recursos naturales y es el menos desigual y el que ha logrado reducir la participación del 1% en el tiempo a costa de una menor "institucionalidad" o más flexibilidad en sus políticas. También es el único país cuyo 1% más rico recibe menos que el 50% de la población más pobre.

A la luz de lo analizado, lo que queda claro del análisis es que lo que los países reciben sobre todo de la minería es mucho menor de lo que se difunde, incluso sin considerar el costo de los daños ambientales que estos han generado a través de derrames petroleros, contaminación o escasez de fuentes de agua.

El extractivismo nos mantiene en estructuras más desiguales y menos diversificadas productivamente hablando. Sin embargo, una de las paradojas de las respuestas ambientales al cambio climático es que para dejar los combustibles fósiles e ir hacia la electromovilidad se requiere del litio y otros minerales. En algunos lugares esto puede ser más factible porque no está en juego la biodiversidad como en el caso de Ecuador (también Brasil) que, como ya se expuso, representa uno de los países más megadiverso del mundo.

Conclusiones

La transición energética impulsa el auge de la minería sin considerar lecciones del pasado. En este artículo se han comparado tres sistemas tributarios de países con distintos niveles de participación en el ámbito fiscal de ingresos provenientes de recursos naturales no renovables como petróleo y minería. Ecuador es el país con más rentas petroleras, seguido de Chile con rentas mineras y Argentina con ingresos por los dos rubros, en contribuciones bastante inferiores y más bien con predominancia de exportación de productos agrícolas.

En el caso de Ecuador, dado el peso de las rentas petroleras, estas sí suplieron en los años de mejores precios la necesidad de cobrar impuestos. Mientras que, en el caso de Chile, los ingresos de la empresa pública de cobre (Codelco), desde los años 60, estuvieron preasignados en un 10% a compras militares, situación que ha cambiado por escándalos en su manejo. El caso de la Argentina es el que menos depende de estos ingresos y el que tiene su sistema tributario más diversificado. Tanto Argentina como Ecuador han realizado varias modificaciones en sus sistemas tributarios en los últimos tiempos.

La hipótesis se cumple parcialmente, pues en Chile, a pesar de recibir ingresos por rentas extractivas mineras, el peso de los ingresos fiscales directos en 2023 superó los ingresos indirectos y es superior a lo que reciben Ecuador y Argentina. Sin embargo, esto no se refleja en una mejor distribución del ingreso y, por el contrario, Chile es el país más desigual entre los tres analizados, cuando se considera la proporción del 1% respecto al 50%. También es pertinente indicar la importancia que desde el punto de vista de los ingresos juegan las contribuciones sociales en la redistribución. Estas son bajas en Chile y obedecen a un esquema de contribución definida.

Así, en términos de equidad, la recepción de ingresos fiscales por temas de extracción de recursos naturales no hace una diferencia en términos de concentración del ingreso. Más bien lo que marca la pauta son las contribuciones a la seguridad social cuando reciben aportes patronales y los impuestos al patrimonio que están presentes en la Argentina y en Ecuador se aplicaron en dos ocasiones. En el caso de Chile la aprobación de la reforma tributaria promovida por Gabriel Boric, que

incluía un impuesto al patrimonio, no fue posible con el argumento de que esto ahuyentaría las inversiones.

En este sentido, se puede afirmar también que las reformas más progresivas pueden ser más fácilmente impulsadas por gobiernos más conservadores sometidos al FMI, como en el caso de Ecuador, sin embargo, las presiones de las élites y las clases medias y las propias dudas del gobierno de Lasso hicieron que se diera marcha atrás en beneficio de los estratos más altos. En el caso de la Argentina, el gobierno de Milei dio prioridad al impuesto a los bienes personales, pero no por razones distributivas, sino por necesidades fiscales de corto plazo.

Un tema no menor, que se agrava por efectos de la globalización, son los efectos de la filtración de comportamientos y planteamientos antiimpuestos que pasan de los estratos más beneficiados y con mayor patrimonio a los estratos medios, generando un pacto social regresivo que impide políticas fiscales más progresivas. En Ecuador, se cumplen los planteamientos teóricos de afectación por la abundancia de recursos naturales, poca institucionalidad, cultura rentista y captura de las élites.

El costo de mantener una institucionalidad más fuerte, entendida como instituciones y reglas estables para atraer capital, tiene como correlato mayores niveles de desigualdad en los países que no consideran efectos (como la cocacolonización del ahorro (King Mantilla, 2022)). Es de este modo que los ingresos por las rentas petroleras y mineras son una quimera que busca mantener esta institucionalidad que beneficia a los estratos más altos y reduce la soberanía de los países en materia de política tributaria más progresiva.

Bibliografía

Acosta Espinosa, A. (2011). "Ecuador: Unas reformas petroleras con muy poca reforma". *Ecuador Debate*, n° 82, 45-60.

Almeida, M.; Carrasco, C.; Oliva, N. y Carrillo, P. (2012). "Ingresos y gasto público en democracia: de la rigidez fiscal al pago de la deuda social". En Carrasco Vicuña, C. M. y

Amoroso Íñiguez, X. (coords.), *Una nueva política fiscal para el buen vivir* (vol. 4, 111-156). Ecuador: Abya-Yala.

Arenas de Mesa, A. (2016). *Sostenibilidad fiscal y reformas tributarias en América Latina*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Banco Central de Chile (2025). *Precio del cobre BML, dólares la libra mensual*. Chile: Banco Central de Chile. Disponible en: https://si3.bcentral.cl/Siete/ES/Siete/Cuadro/CAP_ESTADIST_MACRO/MN_EST_MACRO_IV/PEM_ECIN_Precios/PEM_ECIN_Precios?cbFechaInicio=1980&cbFechaTermino=2025&cbFrecuencia=ANNUAL&cbCalculo=NONE&cbFechaBase=.

Bardhan, P. (2000). "Understanding Underdevelopment: Challenges for Institutional Economics from the point of view of Poor Countries*". Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 156, n° 1, 216-235.

Barma, N. H.; Kaser, K.; Le, T. M. y Viñuela, L. (2011). *Rents to Riches? The Political Economy of Natural Resource-led Development*. Washington, DC: World Bank. Disponible en: http://documents.worldbank.org/curated/en/545221468150583397.

Barreix, A.; Roca, J. y Villela, L. (2006). *Política fiscal y equidad. Estimación de la progresividad y capacidad redistributiva de los impuestos y el gasto público social en los países de la comunidad andina* (415). Ecuador/Perú/Venezuela/Bolivia/Colombia: DFID-CAN-BID. Disponible en: https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/La-equidad-fiscal-en-los-pa%C3%ADses-andinos.pdf.

Baumol, W. J.; de Ferranti, D.; Malach, M.; Pablos-Méndez, A.; Tabish, H. y Gomory Wu, L. (2012). *The Cost Disease: Why Computers Get Cheaper and Health Care Doesn't*. Estados Unidos: Yale University Press.

Carpio Rivera, R. y Carrasco Vicuña, C. M. (2012). "Las nueve reformas tributarias del último quinquenio". En Carrasco Vicuña, C. M. y Amoroso Íñiguez, X. (coords.), *Una nueva política fiscal para el buen vivir* (291-314). Quito, Ecuador: SRI/CEFI.

Centro RA (25/7/2024). "Nuevo régimen de impuesto a los bienes personales: una ecuación de corto plazo". *.uba económicas*. Disponible en: https://centrora.economicas.uba.ar/nuevo-regimen-de-impuesto-a-los-bienes-personales-una-ecuacion-de-corto-plazo/.

CEPALSTAT (2025). "Producto interno bruto (PIB) total anual a precios corrientes en dólares". *CEPALSTAT*. Disponible en: https://statistics.cepal.org/portal/cepalstat/dashboard.html?theme=2&lang=es.

Chang, H.-J. (2011). "Institutions and economic development: Theory, policy and history". *Journal of Institutional Economics*, vol. 7, n° 4, 473-498.

Consejo Minero (2024). "Plataforma de impuestos". *Consejo Minero*. Disponible en: https://consejominero.cl/plataformas-digitales/plataforma-de-impuestos/.

Cué Barberena, R. (8/3/2023). "Revés para Boric: la Cámara de Diputados rechazó la reforma tributaria". *France 24*. Disponible en: https://www.france24.com/es/am%C3%A9rica-latina/20230308-rev%C3%A9s-para-boric-la-c%C3%A1mara-de-diputados-rechaz%C3%B3-la-reforma-tributaria.

Domínguez Martín, R. (2021). "América Latina y la maldición de los recursos. El debate en la larga duración". *El Trimestre Económico*, vol. 88, n° 351, 769-806. DOI: https://doi.org/10.20430/ete.v88i351.1239.

dos Santos, T. (2011). *Imperialismo y dependencia*. Venezuela: Fundación Biblioteca Ayacucho.

Fernández, O. A. (2023). *Manual de Impuesto sobre los Bienes Personales* (196). FACPCE-CEAT. Disponible en: https://www.facpce.org.ar/manual-de-impuesto-sobre-los-bienes-personales-3ra-edicion/.

Geffner, M.; Escobar, N. C. e Iglesia, M. C. (2023). *El Impuesto sobre los bienes personales en Argentina*. Argentina: AFIP.

Hidalgo Pallares, J. (2023). *Impuestos en el Ecuador: sistema tributario y opciones para elevar los ingresos permanentes del fisco*. Estados Unidos: PNUD. Disponible en: https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/2023-12/pds-number45_tributario_ecuador_es.pdf.

Instituto de Epidemiología y Salud Comunitaria "Manuel Amunárriz" (2000). *Informe Yana Curi: impacto de la actividad petrolera en la salud de poblaciones rurales de la Amazonía ecuatoriana*. Ecuador: Abya-Yala.

Iñiguez, A.; Geffner, M. y Vijoditz, P. (2022). *Documentos AFIP: Informe de Progresividad Tributaria en Argentina. Un análisis del sistema tributario nacional en el período*

1932-2021. Argentina: AFIP. Disponible en: https://www.iade.org.ar/noticias/documentos-afip-informe-de-progresividad-tributaria-en-argentina-un-analisis-del-sistema.

Kalmanovitz, S. (2011). "Las consecuencias económicas de la independencia en América Latina". En Bértola, L. y Gerchunoff, P. (comps.), *Institucionalidad y desarrollo económico en América Latina* (47-70). Santiago de Chile: CEPAL.

King Mantilla, K. (2022). "La inversión extranjera directa en América Latina desde la perspectiva de los flujos financieros ilícitos: ¿'cocacolonización' del ahorro?". *Revista CEPAL*, n° 136, 27-46.

_____ (2023). "Fuga de capitales y flujos financieros ilícitos en América Latina". En Aronskind, R. (comp.), *Fuga de capitales* (75-93). Argentina: Editorial de la Imprenta del Congreso de la Nación.

López Accotto, A.; Martínez, C. R.; Mangas, M. y Paparas, R. (2018). "Los impuestos a la riqueza en Argentina en una perspectiva comparada". *Economía y Desafíos del Desarrollo*, vol. 1, n° 2, 111-132.

Lustig, N. (2017). "El impacto del sistema tributario y el gasto social en la distribución del ingreso y la pobreza en América Latina: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela. Una aplicación del marco metodológico del proyecto Compromiso con la Equidad (CEQ)". *El Trimestre Económico*, vol. 84, n° 335, 493-568. DOI: https://doi.org/10.20430/ete.v84i335.277.

Martínez Alier, J. (2008). "Conflictos ecológicos y justicia ambiental". *Papeles*, n° 103, 11-27.

_____ (2023). "A Barcelona School of Ecological Economics and Political Ecology". En Villamayor-Tomas, S. y Muradian, R. (eds.), *The Barcelona School of Ecological Economics and Political Ecology* (9-15). Estados Unidos: Springer International Publishing. DOI: https://doi.org/10.1007/978-3-031-22566-6_2.

Mittermeier, R. A. y Goettsch Mittermeier, C. (1997). *Megadiversity: Earth's biologically wealthiest nations*. México: CEMEX.

Mkandawire, T. (2001). "Thinking about developmental states in Africa". *Cambridge Journal of Economics*, vol. 25, n° 3, 289-313.

North, D. (1994). "El desempeño económico a lo largo del tiempo". *El Trimestre Económico*, vol. 61, 567-583.

Organization of the Petroleum Exporting Countries (OPEC) (2025). *2025 OPEC Annual Statistical Bulletin*. Austria: OPEC. Disponible en: https://www.opec.org/assets/assetdb/asb-2025.pdf.

Pessino, C.; Rasteletti, A.; Artana, D. y Lustig, N. (2023). "Distributional Effects of Taxation in Latin America". *IDB Working Paper, Latin America and Caribbean Inequality Review*, n° 1534. DOI: https://doi.org/10.18235/0005230.

Prébisch, R. (1949). "El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas". *El Trimestre Económico*, vol. 16, n° 63, 347-431.

Raworth, K. (2017). *Doughnut Economics: Seven Ways to Think Like a 21st-Century Economist*. Vermont: Chelsea Green Publishing.

Rodríguez, J.; Vega, A.; Chamorro, J. y Acevedo, M. (2015). *Evolución, administración e impacto fiscal de los ingresos del cobre en Chile*. Chile: Ministerio de Hacienda.

Ross, M. L. (2007). "How mineral-rich states can reduce inequality". En Humphreys, M.; Sachs, J. D. y Stiglitz, J. E. (eds.), *Escaping the resource curse* (237-255). Estados Unidos: Columbia University Press.

Rozenwurcel, G. y Katz, S. (2012). "La economía política de los recursos naturales en América del Sur". *Revista de Integración & Comercio*, vol. 16, n° 35, 19-36.

Savoia, A. y Sen, K. (2021). "The Political Economy of the Resource Curse: A Development Perspective". *Annual Review of Resource Economics*, vol. 13, n° 1, 203-223. DOI: https://doi.org/10.1146/annurev-resource-100820-092612.

Sen, A. (2000). *Desarrollo y libertad*. Barcelona: Planeta.

Stevens, P.; Lahn, G. y Kooroshy, J. (2015). *The Resource Curse Revisited*. Londres: The Royal Institute of International Affairs.

Svampa, M. (2019). *Las fronteras del neoextractivismo en América Latina. Conflictos socioambientales, giro ecoterritorial y nuevas dependencias*. México: Maria Sibylla Merian Center for Advanced Latin American Studies (CALAS).

Tchernitchin, A. y Muñoz, G. (2012). "Efectos sobre la salud y el medio ambiente de las actividades mineras en Chile. Contaminación del Estero Pupío y agua potable del pueblo de Caimanes: ¿se origina desde el Tranque de Relaves Mineros El Mauro?". *Cuadernos Médico Sociales*, vol. 52, n° 4, 199-214.

Verzeñassi, D. y Vallini, A. (2019). *Transformaciones en modos de enfermar y morir en la región agroindustrial de Argentina*. Argentina: Instituto de Salud Socioambiental (InSSA).

Microeconomía

Mercado y poder: repensando la ley de oferta-demanda en la vitivinicultura mendocina (1970-2024)

Natalia Estefanía Palazzolo

Páginas 9 a 41

Resumen

En el artículo se propone una lectura crítica del mercado vitivinícola mendocino y se cuestiona la ley de oferta y demanda como mecanismo neutral de fijación de precios. Dicha ley opera como una construcción ideológica que legitima desigualdades estructurales en la distribución del ingreso en la cadena. A partir del análisis, se identifican, entre 1970 y 2024, los mecanismos con los que los agentes con mayor poder económico inciden activamente en la formación de precios y en las condiciones de competencia; proceso que se intensifica con la retirada del Estado como mediador en un régimen de acumulación rentístico-financiero. Metodológicamente, el trabajo combina análisis de series estadísticas oficiales, reconstrucción histórica de precios por submercado y entrevistas semiestructuradas a actores especializados.

Abstract

Market and Power: Rethinking the Law of Supply and Demand in Mendoza's Viticulture (1970–2024)

This article proposes a critical reading of the viticultural market in Mendoza, questioning the law of supply and demand as a neutral price-setting mechanism. It argues that this law operates as an ideological construct that legitimizes structural inequalities in income distribution across the value chain. Based on this analysis, the study identifies the mechanisms through which agents with greater economic power actively influence price formation and competitive conditions between 1970 and 2024—a process intensified by the withdrawal of the State as a mediator under a rentier-financial accumulation regime. Methodologically, this work combines the analysis of official statistical series, the historical reconstruction of prices by sub-market, and semi-structured interviews with specialized actors.

Microeconomía

Determinantes cuantitativos de la inversión en la Argentina: estimación a través de un modelo autorregresivo con rezagos distribuidos (ARDL)

Gabriel Oscar Weidmann, Yamila Micaela Bevilacqua y Leandro Rodríguez

Páginas 43 a 72

Resumen

El presente trabajo estima, a partir de un modelo econométrico autorregresivo con rezagos distribuidos, el impacto de cuatro variables macroeconómicas –producto bruto interno, tipo de cambio real, tasa de inflación y tasa de interés real– sobre la inversión en equipos durables de producción (EDP) en la Argentina durante el período 1994-2023. La elección de las variables se basó en una revisión teórica y un testeo empírico selectivo, con el objetivo de describir las relaciones de corto y largo plazo. Se trata de una investigación de carácter causal, cuantitativa y longitudinal, aplicada a series de tiempo con frecuencia trimestral, utilizando datos de organismos oficiales. Los resultados indican una relación positiva de la inversión en EDP con el producto bruto interno, siendo este el principal determinante, mientras se observa una relación negativa con el tipo de cambio real, la tasa de inflación y la tasa de interés real.

Abstract

Quantitative Determinants of Investment in Argentina: Estimation Through an Autoregressive Distributed Lag (ARDL) Model

This paper estimates the impact of four macroeconomic variables—gross domestic product, real exchange rate, inflation rate, and real interest rate—on investment in durable production equipment (DPE) in Argentina during the 1994–2023 period, utilizing an autoregressive distributed lag econometric model. The selection of variables was based on a theoretical review and selective empirical testing aimed at describing short- and long-term relationships. This is a causal, quantitative, and longitudinal study applied to quarterly time series data obtained from official agencies. The results indicate a positive relationship between investment in DPE and gross domestic product, the latter being the primary determinant, while a negative relationship is observed with the real exchange rate, the inflation rate, and the real interest rate.

Universidades nacionales

Equipamientos universitarios. Un abordaje territorial a partir de los edificios universitarios de la Universidad Nacional de José C. Paz (UNPAZ)

María Florencia Rodríguez y Julieta Oxman

Páginas 73 a 94

Resumen

El presente artículo trata sobre las infraestructuras universitarias y sus implicancias urbanas. Específicamente, se aborda el surgimiento de la Universidad Nacional de José C. Paz (UNPAZ) en el partido que lleva su nombre y la relación existente en la trama urbana de sus dos sedes universitarias: la Sede Central y el edificio de la Facultad de Medicina. La particularidad de esta universidad es que se encuentra emplazada en uno de los municipios del conurbano bonaerense con mayores niveles de empobrecimiento y desigualdad urbana, de modo que su construcción edilicia y funcionamiento en José C. Paz otorga un valor especial en un territorio históricamente postergado. El estudio se realiza desde una perspectiva urbana a partir de un abordaje cualitativo, acompañado de observaciones in situ y registros de base fotográfica y cartográfica.

Abstract

University Facilities: A Territorial Approach Based on the Campus Buildings of the National University of José C. Paz (UNPAZ)

This article examines university infrastructures and their urban implications. Specifically, it addresses the emergence of the National University of José C. Paz (UNPAZ) in the district (partido) of the same name, and the relationship within the urban fabric between its two campus sites: the Central Headquarters and the Faculty of Medicine building. The unique characteristic of this university is its location in one of the municipalities of the Greater Buenos Aires area (conurbano bonaerense) with the highest levels of impoverishment and urban inequality. Consequently, its physical construction and operation in José C. Paz provide a special value to a historically marginalized territory. This study is conducted from an urban perspective using a qualitative approach, supported by in situ observations as well as photographic and cartographic records.

Historia económica de Cuba

El ajuste fiscal como política de Estado

René Rodríguez Sardá

Páginas 95 a 114

Resumen

En el período colonial pueden identificarse diferentes posiciones, asumidas por el pensamiento económico cubano, ligadas a cómo asumir el desarrollo económico desde fines del siglo XVIII y los últimos años del siglo XIX. Aun cuando el tema se enfoca de manera diferente, las principales líneas de pensamiento comparten la concepción del crecimiento económico dentro de los marcos de la estructura colonial; abordando el problema de la esclavitud de manera diferente, pero siempre con una defensa velada de la institución (este enfrentamiento se da pese a que no solo participan economistas e intelectuales sino también la iglesia). En este debate, se enfrentan diferentes clases y grupos sociales que defienden su visión clasista sobre cómo encaminar el desarrollo económico de la isla, pero estas ideas quedan limitadas al marco estrecho del desarrollo económico insular. Esa limitación es superada por la visión de José Martí que, al analizar los cambios políticos y económicos que se producen en la América hispana del siglo decimonónico, favorece el nacimiento de una corriente de análisis sobre el desarrollo que perdurara en el pensamiento económico cubano. Sus propuestas sobre el desarrollo económico rebasan el marco de la isla y adquieren una visión de mayor amplitud, al tener un enfoque latinoamericanista.

Abstract

19th-Century Cuban Economic Thought: Two Visions on Economic Development

Different positions assumed by Cuban economic thought can be identified during the colonial period, tied to how economic development was envisioned from the late 18th century to the final years of the 19th century. Even though the subject is approached differently, the main lines of thought share a conception of economic growth within the frameworks of the colonial structure. They address the problem of slavery in diverse ways, yet always with a veiled defense of the institution—a confrontation that occurs despite the participation of not only economists and intellectuals but also the Church. In this debate, different social classes and groups clash as they defend their classist vision of how to direct the island's economic development; however, these ideas remain confined within the narrow framework of insular economic development. This limitation is overcome by the vision of José Martí, who, by analyzing the political and economic changes taking place in 19th-century Hispanic America, fosters the birth of an analytical current on development that would endure in Cuban economic thought. His proposals on economic development transcend the boundaries of the island and acquire a broader vision through a Latin Americanist approach..

Economía de los recursos naturales

Rentas extractivas e impuestos: análisis de Argentina, Chile y Ecuador

Katiuska King y Pablo Samaniego

Páginas 115 a 145

Resumen

En el siguiente artículo se analizará la relación entre las rentas extractivas y la composición de los ingresos tributarios en tres países de América del Sur: Argentina, Chile y Ecuador. Se examinarán para este fin los vínculos entre el extractivismo, las estructuras productivas poco diversificadas y las desigualdades en la distribución del ingreso. Asimismo, se compararán los sistemas tributarios de estos países a partir de los distintos niveles de participación fiscal de los ingresos provenientes de recursos naturales no renovables, especialmente del petróleo y la minería.

Abstract

Extractive Rents and Taxes: An Analysis of Argentina, Chile, and Ecuador

This article analyzes the relationship between extractive rents and the composition of tax revenues in three South American countries: Argentina, Chile, and Ecuador. To this end, it examines the links between extractivism, poorly diversified productive structures, and inequalities in income distribution. Furthermore, the tax systems of these countries are compared based on the varying degrees of fiscal reliance on revenues derived from non-renewable natural resources, with a particular focus on oil and mining.



Universidad
Nacional
de Quilmes

:: Departamento
de Ciencias Sociales

:: Departamento
de Ciencia y Tecnología

:: Departamento
de Economía y Administración

:: Escuela Universitaria
de Artes

Roque Saénz Peña 352, Bernal, Buenos Aires
Más información: www.unq.edu.ar



realidad económica

En este número

Microeconomía

Mercado y poder: repensando la ley de oferta-demanda en la vitivinicultura mendocina (1970-2024)
Natalia Estefanía Palazzolo

Macroeconomía

Determinantes cuantitativos de la inversión en la Argentina: estimación a través de un modelo autorregresivo con rezagos distribuidos (ARDL)
Gabriel Oscar Weidmann, Yamila Micaela Bevilacqua y Leandro Rodríguez

Universidades nacionales

Equipamientos universitarios. Un abordaje territorial a partir de los edificios universitarios de la Universidad Nacional de José C. Paz (UNPAZ)
María Florencia Rodríguez y Julieta Oxman

Historia económica de Cuba

El pensamiento económico cubano del siglo XIX: dos visiones sobre el desarrollo económico
René Rodríguez Sardá

Economía de los recursos naturales

Rentas extractivas e impuestos: análisis de Argentina, Chile y Ecuador
Katiuska King y Pablo Samaniego

Sumario