

La política en las negociaciones fiscales

INTRODUCCIÓN

¿Cuáles son las razones por las que los presidentes tienen mayor o menor éxito en las negociaciones fiscales con los gobernadores? Para responder a esta pregunta se analiza a) Ley de Coparticipación Federal de Impuestos 1988, b) Pactos Fiscales 1992, 1993, 2001, 2002 y c) Ley de Responsabilidad Fiscal 2004.

OBJETIVOS

OG: Explicar el grado de éxito de los presidentes argentinos en imponer sus condiciones en las negociaciones fiscales.

OE: Describir los actores e intercambios en los procesos de negociación política. Identificar los recursos de poder de los Ejecutivos. Describir la conformación de ligas de gobernadores.

METODOLOGÍA

Cada negociación será analizada a partir de la teoría de los juegos como un proceso de toma de decisiones con una estructura formalizada de incentivos.

VD: resultado de las negociaciones.

VIs: recursos de poder institucional y económicos.

Pablo Palumbo

Lic. en Ciencia Política (UNSAM)
Universidad Nacional de San Martín
Ph.D María Matilde Ollier
Ciencias Sociales y Humanas
palumbopablo@gmail.com

RESULTADOS

- Congreso sanciona la Ley de Coparticipación en 1988 luego de la derrota legislativa oficialista en 87.
- Menem impone agenda de descentralización administrativa y recupera recursos para nación.
- Liga de gobernadores impone condiciones a presidente minoritario en Pacto 2001.
- Pacto 2002 limita poder de endeudamiento de las provincias.
- Kirchnerismo limita gasto y endeudamiento de los gobernadores. Dependencia Financiera.

CONCLUSIONES

El resultado de las negociaciones no depende de 1) la pertenencia partidaria de los gobernadores, 2) de la centralización fiscal, 3) del monto de las transferencias y su discrecionalidad o 4) de la coalición del presidente con provincias chicas, como sostiene la literatura. Depende de la combinación de altos índices de popularidad presidencial, mayoría propia en el Congreso y transferencias regulares.

Evolución de la participación de Nación y provincias sobre la masa coparticipable. En celeste las negociaciones a explicar.

