



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE ECONOMÍA

**ANÁLISIS DE LA RELACIÓN IMPUESTOS – INGRESOS
EN MÉXICO (1990 – 2007)**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADA EN ECONOMÍA
P R E S E N T A:
VANESSA MORALES MORALES



ASESOR DE TESIS: MTRO. EMILIO CABALLERO URDIALES



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Agradecimientos

No sé de qué manera agradecer a todos los responsables de la persona que soy y lo que he logrado hasta este punto de mi vida, podría escribirse una tesis completa porque son muchos jaja!, aunque no soy muy expresiva, lo voy a intentar...

A mis padres Irma y Francisco:

Antes que nada, por darme vida. Gracias por confiar y creer en mí, son mi mayor apoyo y el motivo para seguir adelante.

Gracias a ambos por el esfuerzo que han hecho para apoyarme, por sus consejos y su paciencia. Este logro es también de ustedes.

Al Maestro Emilio Caballero:

Gracias por aceptar mi proyecto con entusiasmo, mismo que me contagió y gracias a sus aportaciones está terminado.

A Su e Ingrid:

Mis adorables hermanas, cada una me alegra la vida a su manera, son compañeras de juego, seriedad y relajó. Aunque yo soy seriedad y ustedes relajó.

Para ustedes mi ejemplo y mi apoyo en cada cosa que quieran lograr.

A mis abuelos:

Por su ejemplo como cabeza de la familia, por mantenernos unidos, por sus consejos y por la alegría con que siempre me apoyan.

A Ale, Marú, Álvaro y Carlitos:

Más que tíos son mis hermanos porque siempre me escuchan, me apoyan y me dan consejos cuando lo creen necesario.

A mi familia:

Primos y tíos. Cada uno de los integrantes es importante en mi vida pues intervienen de distintas formas en ella y si alguno faltara no sería lo mismo. Y como dije, si menciono a cada uno no terminaría.

A Luis:

Amigo, confidente, apoyo moral... La piedrita en mi zapato que hizo cuanto pudo para convencerme de que lo lograría. Gracias por compartir tus experiencias y tus conocimientos conmigo. Eres uno de mis ejemplos a seguir.

ÍNDICE

Página

| | |
|---|----|
| INTRODUCCIÓN | 1 |
| I. Antecedentes Históricos y Teóricos de la Tributación | 1 |
| 1.1.1. Teoría Neoclásica de los Impuestos..... | 5 |
| 1.1.2. Teoría de la Economía del Bienestar de los impuestos..... | 7 |
| 1.1.3. Teoría Keynesiana de los Impuestos..... | 11 |
| 1.2. Elementos necesarios para un Sistema Tributario Eficiente y Equitativo..... | 12 |
| 1.3. Incidencia de los Impuestos..... | 15 |
| 1.4. Algunos Aspectos a Considerarse en el Cobro de Impuestos..... | 20 |
| 1.5. Panorama Fiscal de la Economía Mexicana..... | 21 |
| Conclusiones | 24 |
| II. Contexto Internacional de la Tributación | 25 |
| 2.1. Comparación con países de América Latina..... | 26 |
| ARGENTINA | |
| Contexto Macroeconómico..... | 28 |
| Impuesto al Valor Agregado..... | 30 |
| Impuesto Sobre la Renta..... | 32 |
| BRASIL | |
| Contexto Macroeconómico..... | 34 |
| Impuesto al Valor Agregado..... | 36 |
| Impuesto Sobre la Renta..... | 37 |

| | |
|---|-----------|
| CHILE | |
| Contexto Macroeconómico..... | 39 |
| Impuesto al Valor Agregado..... | 41 |
| Impuesto Sobre la Renta..... | 43 |
| VENEZUELA | |
| Contexto Macroeconómico..... | 45 |
| Impuesto al Valor Agregado..... | 49 |
| Impuesto Sobre la Renta..... | 50 |
| 2.2. Comparación con países integrantes de la OCDE..... | 52 |
| ESTADOS UNIDOS | |
| Contexto Macroeconómico..... | 52 |
| Sistema Tributario..... | 53 |
| CANADÁ | |
| Contexto Macroeconómico..... | 55 |
| Sistema Tributario..... | 56 |
| ESPAÑA | |
| Contexto Macroeconómico..... | 57 |
| Sistema Tributario..... | 61 |
| TURQUÍA | |
| Contexto Macroeconómico..... | 63 |
| Sistema Tributario..... | 64 |
| Conclusiones..... | 66 |
| III. Panorama General del Sistema Tributario Mexicano..... | 67 |
| 3.1. Contexto Macroeconómico..... | 68 |
| 3.2. Impuestos Aplicados | |
| Impuesto al Valor Agregado..... | 85 |
| Impuesto Sobre la Renta..... | 86 |
| Impuestos Especiales sobre Producción y Servicios..... | 88 |
| Otros impuestos..... | 89 |

| | |
|---|------------|
| Los impuestos como porcentaje del PIB..... | 90 |
| 3.3. El impacto del ISR e IVA en el ingreso nacional..... | 92 |
| Conclusiones..... | 97 |
| CONCLUSIONES FINALES..... | 98 |
| BIBLIOGRAFIA..... | 100 |
| OTROS MEDIOS ELECTRONICOS..... | 102 |

Introducción

El presente trabajo tiene como objetivo analizar el sistema tributario de México para determinar la influencia del ISR e IVA en el crecimiento del ingreso nacional en el período que va de 1990 a 2007, ya que su estructura tributaria está basada en estos dos tipos de impuestos.

En el primer capítulo una perspectiva del surgimiento de los impuestos basada en la teoría de Randal Wray así como las implicaciones de la intervención del Estado en la economía desde el punto de vista de algunas teorías como la Teoría Neoclásica, la Teoría del Bienestar, la Teoría de las Fallas del Mercado y la Teoría Keynesiana, así como un panorama económico de México con la intención de ilustrar un poco la evolución del sistema tributario en el país.

En el capítulo 2 se analizan algunas economías como Argentina, Brasil, Chile y Venezuela, países pertenecientes a América latina cuyo desarrollo económico es similar al de México (de acuerdo con la clasificación del Fondo Monetario Internacional, en base al nivel de ingresos de cada país). Para el análisis de dichas economías, se presenta en, primer lugar, un panorama del desempeño económico de las mismas durante el período de estudio (1990-2007), posteriormente, la cantidad recaudada (como porcentaje del PIB) por concepto de IVA e ISR de cada una de las economías mencionadas durante el mismo período.

Se tomarán en cuenta también, las economías de Canadá y Estados Unidos por ser los principales socios comerciales de México y afectan directamente el desempeño económico del país. España y Turquía porque presentan una estructura tributaria similar a la de México. El análisis de dichas economías se presenta en dos partes: la primera muestra el contexto macroeconómico de cada una de 1990 a 2007 y en la segunda, el sistema tributario.

En el tercer capítulo se presenta un panorama fiscal de México, el cual muestra las principales reformas tributarias llevadas a cabo durante el período de estudio (1990-2007), el contexto macroeconómico del país así, como un

análisis del desempeño de los principales impuestos aplicados. Para finalmente presentar un modelo econométrico de datos de panel para determinar de qué manera afectan algunas variables como IVA, ISR, Inversión, desempleo y saldo de la balanza comercial al crecimiento del PIB.

Capítulo 1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS Y TEÓRICOS DE LA TRIBUTACIÓN

La mayoría de los autores coincide en que, debido a la necesidad del gasto gubernamental en toda economía, es necesario financiar el mismo mediante cuatro formas principales (Ize; 1978: 2): 1) imposición fiscal, 2) endeudamiento interno (venta de obligaciones de deuda con intereses), 3) endeudamiento externo y 4) emisión primaria de circulante (o alguna combinación de éstos).

Sin embargo, cuando se hacen compras de bienes y servicios del gobierno, para las que se usa dinero de reciente creación, primero, el gobierno debe haber provisto a los ciudadanos de los medios para pagar sus impuestos. Por tanto, los impuestos se pueden concebir como los medios por los cuales el gobierno dirige recursos reales privados al dominio público. Si se acepta esta teoría, los impuestos se usan para crear una demanda de dinero, no para “financiar” el gasto (Bell; 1998). Este comportamiento tiene cierta lógica, en el hecho de que una de las funciones del gobierno es proveer (mediante la creación de empleos) a los ciudadanos de los medios para obtener recursos suficientes para su subsistencia y para la satisfacción plena de sus necesidades.

De acuerdo con el argumento anterior, en todas las economías existe el cobro de tributos, impuestos por las autoridades de cada país, creando así demanda de la moneda. De acuerdo con Randall Wray (2006: 17) es el gobierno quien define el dinero, eligiendo lo que aceptará como pago de impuestos. A fin de obtener “lo necesario para pagar impuestos” los individuos ofrecen al gobierno (y al mercado) servicios de trabajo o bienes producidos. Por lo tanto, para este autor, la lógica de la existencia de los impuestos surge primeramente de la necesidad del gobierno por obtener servicios de trabajo y materia prima de la población. Una vez que el gobierno ha realizado el gasto, entonces esa moneda fiduciaria queda disponible para ser transferida al gobierno, a fin de satisfacer las obligaciones tributarias. El gobierno implementa un impuesto de 1 dólar por semana, por ejemplo. La población no tiene dólares con que pagar

los impuestos, así que define, al mismo tiempo, lo que debe hacerse para obtener dólares y también para asegurar que se encuentren disponibles. El gobierno emite una moneda fiduciaria (dólar, por ejemplo), utilizada para comprar bienes y servicios a cambio de dólares; la población necesita la moneda proporcionada por el gobierno para pagar impuestos¹, mientras que el gobierno no precisa de la recaudación tributaria para gastar (Wray; 2006:370).

Hasta este punto, intervienen únicamente dos actores de la economía: el gobierno y la población de un país, por lo que, a nivel agregado, lo máximo que el gobierno puede esperar recaudar en la forma de impuestos es exactamente igual a sus compras de bienes y servicios (gasto).

“...no tiene ninguna esperanza -el gobierno- de operar con superávit, porque no es posible que recaude más de la renta que creó cuando pagaba en dólares. En efecto, es mucho más probable que las recaudaciones tributarias queden por debajo del gasto (*Ibídem*: 372)”

La existencia del déficit es posible por tres principales razones: que los individuos pierdan la moneda; el deseo de ahorrar de la población o la evasión de impuestos (Wray; 2006:372). Esto mermaría la capacidad de gastar del gobierno, pero no porque el mismo dependa de la recaudación tributaria, sino porque el dinero tendrá poco valor para quienes sean capaces de evadir impuestos.

“...se requiere la implantación diligente de las obligaciones tributarias para asegurar que la oferta de dólares se satisfaga con una oferta de bienes y servicios (*Ibídem*: 373)”

¹ El público necesita el dinero del gobierno por lo que se encontrará dispuesto a proveer bienes y servicios al gobierno para obtener “lo necesario para pagar impuestos”. El gobierno tendría que asegurar al menos la oferta de una cantidad de moneda igual a las obligaciones tributarias a largo plazo.

Si el gobierno advierte que está operando en déficit², mientras que una parte de la población no puede cumplir las obligaciones tributarias, la solución es aumentar el gasto o reducir los impuestos, pues no necesita la recaudación tributaria para llevar a cabo el gasto; en este caso se aceptaría el déficit gubernamental como “normal”.

Como algunas personas creen erróneamente que el propósito de los impuestos es recuperar el valor del gasto; es decir, creen que los impuestos “financian” el gasto gubernamental, al darse cuenta de la existencia del déficit, buscan que sus ingresos sean superiores a sus gastos para poder acumular dólares (por ejemplo) como ahorro neto. Funcionarios fiscalmente responsables, con la misma idea de la función de los impuestos como financiamiento del gasto, exigen el aumento de los mismos con la finalidad de pagar la deuda gubernamental existente, es decir, la moneda acumulada por el público así como la guardada como ahorro neto. Sin embargo, dicha acción podría reducir los proyectos planeados. Dicho proceder es sugerido previendo que, además, existe un porcentaje de la población que está envejeciendo y llegará un momento en el cual no podrán cubrir sus obligaciones tributarias.

“...sugieren que sería mejor tener superávit, incluso más allá de lo requerido para pagar la deuda nacional pendiente, tal vez durante los próximos veinte o treinta años, a fin de acumular dólares guardados que podrían usarse cuando se jubile la generación que hoy se encuentra en el rango de edad madura (*Ibídem*: 375)”

Siguiendo tales recomendaciones, se recorta el gasto, sin embargo no mejora el presupuesto, pues la recaudación tributaria queda por debajo de lo esperado debido a la evasión de impuestos; el proceder inmediato del gobierno es confiscar los bienes de cada individuo e intentar venderlos para compensar las deudas tributarias.

“Sin embargo, no encuentra compradores –el gobierno-, y encarcela en consecuencia a una porción cada vez mayor de la población por evasión fiscal. El público reacciona

² Para Wray (2006; 373) el déficit puede ser considerado como una medida del deseo de la población por obtener “ahorro nominal neto” en la forma de moneda.

a la austeridad fiscal intentando guardar más dólares, con la idea (racional) de que cada vez será más difícil obtener dólares, de forma que el dinero guardado de hoy reducirá las probabilidades de ir a prisión mañana (*Ibídem*: 375)”

De esto se desprende que, dada la prudencia fiscal, el gobierno es incapaz de comprar todos los bienes y servicios ofrecidos porque es necesario hacer recortes en el gasto para compensar la baja recaudación tributaria; y no puede acumular reservas para mantener a los futuros jubilados.

Por otro lado, los individuos intentan acumular reservas para pagar impuestos después de la jubilación, pero no pueden vender bienes y servicios al gobierno para obtener los dólares que guardarán.

“Los impuestos no pueden ser pagados, el gobierno continúa recortando gastos y aún así, no es posible eliminar el déficit, sino hasta que, el gasto gubernamental y la recaudación tributaria llegan inexorablemente a cero (*Ibídem*: 376)”

De los argumentos presentados por Wray (2006) pueden desprenderse 4 ideas principales:

1.- A menos que nunca se pierda o guarde dinero, el gobierno opera en promedio con déficit. Es decir, teniendo en cuenta que es necesario que el gobierno gaste para poner dinero en circulación, el cual servirá para adquirir bienes y servicios de la población, que a su vez podrá conseguir dinero para cumplir con sus obligaciones tributarias, siempre existirá la posibilidad de que se pierdan algunas monedas en el proceso, o que la población quiera guardar dinero como ahorro previendo la posibilidad de continuar cumpliendo con sus obligaciones tributarias en un futuro al jubilarse, el gobierno no puede esperar recaudar lo mismo que gasta. De aquí se desprende la siguiente afirmación;

2.- El gobierno gasta cada año un poco más de lo que recauda, previendo que se guarde o se pierda dinero.

3.- Dada una obligación tributaria, si el gobierno aumentara demasiado el gasto, tal vez, después de cierto punto, el público se rehusará a suministrar bienes y servicios a cambio de dinero. En el sentido de que, al haber mayores recursos monetarios, al público le sería más fácil cumplir perfectamente con sus obligaciones tributarias y ahorrar o incluso perder dinero, una vez cubiertos estos puntos, los individuos no necesitarían más dinero.

4.- En un nivel correcto de gasto, el público tendría la cantidad correcta de dinero guardado, que quedó como ahorro nominal después de pagar impuestos.

1.1.1. Teoría Neoclásica de los Impuestos

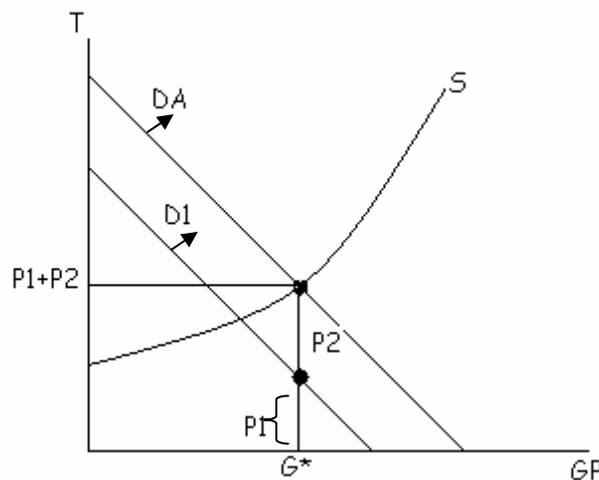
La economía neoclásica es partidaria de la participación mínima del Estado, argumentando que una economía competitiva conducirá a una asignación eficiente en el sentido de *Pareto*³, ya que los recursos no pueden ser reasignados para aumentar la producción de un bien sin reducir la producción de otro. La competencia asegura que las empresas ineficientes sean expulsadas del mercado y sustituidas por otras más eficientes y, de ésta manera, se logra el bienestar social. Por tanto, para ellos –Neoclásicos-, la intervención del Estado en la economía debe limitarse a promover la competencia, garantizar los derechos de propiedad, y asegurar la provisión de ciertos bienes públicos asociados a monopolios naturales (Ayala; 2004: Cáp.1).

El “**equilibrio de Lindahl**” es un modelo que trata de reproducir el proceso a través del cual el mercado suministra bienes privados, el equilibrio de *Lindahl* es la intersección de la curva de demanda de bienes públicos y la curva de oferta.

³ El óptimo de *Pareto* define como deseable un cambio de una política pública, o la introducción de una nueva, si socialmente permite que todos los individuos mejoren (definición débil del criterio de *Pareto*) o al menos algunos mejoren al mismo tiempo (definición fuerte del criterio de *Pareto*) (Ayala; 2004: 91).

Como puede observarse en el Gráfico 1.1 (abajo), todas las personas disfrutan de la misma cantidad del bien público, pero tienen precios en impuestos distintos. El equilibrio se encuentra en G^* ; la primera persona paga un precio en impuestos de P_1 y la segunda uno de P_2 . El equilibrio de *Lindahl* elige un punto eficiente en el sentido de Pareto, pero las personas que resultan perjudicadas por él no estarán de acuerdo en que se utilice este mecanismo para determinar la asignación de los bienes públicos, incluso es posible que prefieran asignaciones ineficientes si el nivel de utilidad que les brinda es mayor (Stiglitz; 2002:Cáp. 6).

Gráfico 1.1. Equilibrio de Lindahl



Donde:

DA: demanda agregada = suma vertical de las curvas.

D1: curva de demanda del primer individuo.

S: curva de oferta.

Uno de los puntos más criticados de este modelo es que supone que los individuos dirán la verdad con respecto a sus preferencias, sin embargo, no tienen ningún incentivo para decir la verdad, ya que su precio en impuestos

aumenta con la demanda que declaran. Puesto que cuanto mayor sea su demanda con respecto a la de otros, mayores serán sus gastos, y cuanto mayores sean sus gastos, mayor será la cantidad de impuestos que tendrán que pagar.

1.1.2. Teoría de la Economía del Bienestar

El análisis de la eficiencia económica ha sido uno de los temas más importantes y controvertidos a lo largo de la evolución de la economía como ciencia. Esto dio origen a la economía del bienestar, cuyos supuestos básicos subrayan la importancia que tienen los *juicios de valor* en la toma de decisiones en las políticas públicas.

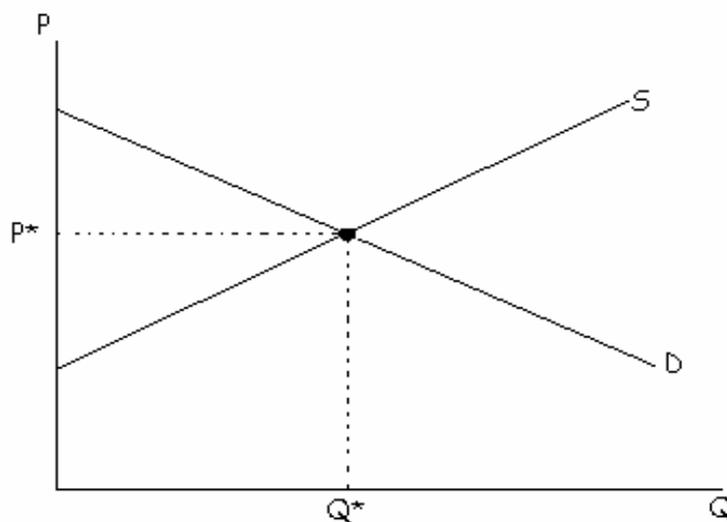
La utilidad de un individuo con respecto a la de otros no puede compararse y, en consecuencia, jerarquizarse de acuerdo a un patrón común para todos los individuos. Esta teoría aplica el criterio de *Pareto* para definir la eficiencia económica por medio de los dos teoremas del bienestar:

Primer teorema de la economía del bienestar. Sostiene que la economía competitiva alcanza siempre un punto a lo largo de la frontera de posibilidades de producción. Dadas las restricciones económicas, este punto es eficiente en el sentido de *Pareto*, es decir, no se puede introducir un cambio que busque mejorar a un individuo sin perjudicar a otro.

En ese punto existe un equilibrio competitivo en la economía, en el cual todos los agentes son tomadores de precios.

La curva de demanda refleja los gustos de los consumidores. Tiene pendiente negativa porque supone que los consumidores desearán más del bien si los precios bajan. La curva de oferta refleja los costos de producción del bien.

Gráfico 1.2. Equilibrio en competencia perfecta



Este teorema está basado en los supuestos del modelo de competencia perfecta. De los cuales destacan dos que hay que tener en cuenta:

Primero. “El equilibrio competitivo que ocurre en un mercado aislado, se extiende a todos los mercados”.

Segundo. “No existen externalidades⁴”.

Puntos que son cuestionados en el sentido de que esto no ocurre en la actualidad y no podría ser de mucha ayuda para determinar una cantidad de impuestos “*justa*” para cada individuo.

⁴ La externalidad se refiere a los beneficios o costos externos que se derivan de las actividades económicas, sin embargo, más adelante en este mismo apartado se ofrece una mejor definición de dicho concepto.

Segundo teorema de la economía del bienestar. Afirma que una economía competitiva puede alcanzar todos los puntos de la curva de posibilidades, siempre y cuando la distribución inicial de los recursos sea la correcta. Es decir, que si se desea cambiar la distribución del ingreso que generan los mercados competitivos, no es necesario que se deje de utilizar el mercado como mecanismo de asignación. Sólo es necesario redistribuir el ingreso inicial y dejar actuar al mercado sin intervención del Estado.

La economía del bienestar supone que la única restricción que enfrenta el Estado para cumplir con la distribución eficiente del ingreso es la “voluntad y disposición de pago” de los individuos a la carga fiscal y a los precios que implica la provisión de los bienes y servicios públicos.

La función de bienestar es un instrumento útil para estudiar la elección de algún “Estado Social” cuando se tiene que elegir entre favorecer a un grupo en perjuicio de otros, ya que busca representar el “bien común”. Sin embargo, se presenta un problema; mide la utilidad de todos los miembros de la sociedad y no distingue entre individuos ricos y pobres, por lo que no es posible definir a quién debe buscar beneficiar, si a los individuos más pobres o a todos.

De acuerdo con esta teoría, las políticas públicas que buscan cambiar la distribución del ingreso para mejorar el bienestar, deben evaluar sus consecuencias sobre diferentes grupos sociales desde el punto de vista de la eficiencia y la equidad. Identificando un conjunto de oportunidades y analizando las disyuntivas entre eficiencia y equidad; el equilibrio que se elija representa la función social del bienestar. Lo más viable con respecto a los impuestos es que, con más impuestos progresivos, se puede mejorar la equidad, pero la eficiencia económica podría disminuir, entonces ¿qué será preferible: eficiencia o equidad?

La teoría de las fallas de mercado, justifica la intervención del Estado en la economía porque ésta mejora la eficiencia económica y contribuye a mejorar la distribución del ingreso, pues se presentan ciertas fallas en el mercado que,

con base a planteamientos de autores como Stiglitz (2002:Cáp.14) y Musgrave (1992: 52) son:

- *Externalidades.* Éstas ocurren cuando la toma de decisión de un individuo o empresa puede perjudicar a otros. Éstas pueden ser negativas o positivas. Cuando una externalidad es negativa es necesaria la intervención del Estado para remediar sus efectos, por ejemplo, si existe una fábrica que contamina el medio ambiente, el gobierno debe intervenir mediante multas o impuestos para evitar que esto siga ocurriendo. En general, cuando hay externalidades, el equilibrio de mercado no es eficiente. En este sentido, el Estado debe intervenir para ayudar al sector privado a lograr el nivel socialmente eficiente, inducir a los individuos y a las empresas a actuar de tal forma que tengan en cuenta las repercusiones de sus actos.
- *Provisión de bienes públicos.* Debido a la existencia de algunos bienes cuya producción es poco rentable para las empresas privadas, o en aquellos casos en que se trata de monopolios naturales, es necesaria la intervención del Estado para proveer de estos bienes públicos a la sociedad, ya que es el único capaz de ofrecerlo al menor costo y con mayor beneficio al individuo.
- *Información incompleta.* La información no siempre es transmitida totalmente por los precios, razón por la cual el Estado debe intervenir para solucionar los problemas derivados de ello, mediante regulaciones al mercado.

El Estado debe regular la economía mediante la emisión de licencias sanitarias, de construcción y normas de calidad a las empresas, evitando la formación de monopolios o el comportamiento de estas como tales, para lograr un mayor beneficio de los individuos. Para ello, el Estado debe también subsidiar ciertos productos para evitar el subconsumo y la sobreproducción; así como proveer bienes públicos tales como la educación, salud, vivienda, seguridad social, transporte, y defensa, ya que mediante la provisión de éstos

se redistribuyen los ingresos. Es decir, el Estado debe actuar como regulador y vigía de la economía.

Una vez corregidas las fallas del mercado, éste conducirá a la eficiencia en la provisión de los bienes.

1.1.3. Teoría Keynesiana de los Impuestos⁵

Para Keynes los distintos mercados no alcanzan el nivel de equilibrio y de eficiencia automáticamente, ya que existen fallas, mismas que se traducen en un desequilibrio entre la capacidad productiva instalada y el nivel de empleo, es decir, no existe el pleno empleo en la economía.

El equilibrio del sistema económico está determinado por la demanda efectiva, definida como la igualdad entre la oferta y la demanda globales o agregadas. Lo cual quiere decir que, haciendo abstracción del sector público y de las relaciones económicas con el exterior, el nivel de ocupación y, por tanto de la producción ascenderá hasta donde lo permita la demanda de bienes de consumo y de inversión.

Cuando el nivel de empleo aumenta, aumentará el nivel de producto e ingreso real, pero debido a una ley psicológica de la comunidad, el consumo total crecerá en menor proporción que el ingreso.

De acuerdo con esta teoría, la inversión siempre tendrá que ser igual al ahorro para que se mantenga un determinado nivel de empleo e ingreso, pero dicho nivel no necesariamente será el pleno empleo. Los empresarios darán ocupación al número de trabajadores suficiente para producir lo que basta para satisfacer la demanda de bienes de consumo y bienes de inversión que esperan resultará del ingreso proveniente de dicho nivel de ocupación y de producto.

⁵ Esta parte fue tomada de Caballero, *Los ingresos tributarios del sector público de México*, capítulo 3, México, 2006.

Dada la propensión a consumir, el nivel de equilibrio de la ocupación dependerá de la magnitud de inversión. El equilibrio garantiza que todo lo que se produce se vende y está representado por el nivel de ocupación que no induce a los empresarios en conjunto a ampliarlo o contraerlo; no significa necesariamente el nivel de pleno empleo de los factores productivos.

Según Keynes el nivel de empleo está determinado por la expectativa acerca de la demanda de bienes de consumo y bienes de inversión que generará ese nivel de empleo. Puede existir desempleo involuntario, en el sentido de que al salario real existente puede haber trabajadores dispuestos a emplearse por dicho salario pero no encontrarán empleo, es decir, los empresarios no lo contratarán a pesar incluso de que estuvieran dispuestos a aceptar salarios reales menores porque la producción resultante no encontraría mercado.

De acuerdo a la teoría Keynesiana, cuando existe desempleo involuntario, la aplicación de un impuesto al ingreso, que incida sobre el salario, no afectará la cantidad ofrecida de trabajo, puesto que habrá trabajadores desempleados dispuestos a sustituir a los que se encuentran contratados por un salario real neto menor, como el que resultaría de la aplicación de dicho impuesto. El impuesto al ingreso podría afectar al empleo y a la producción sólo indirectamente, es decir, a través de los efectos que dicho impuesto pudiera producir sobre el consumo y la inversión.

1.2. Elementos necesarios para un Sistema Tributario Eficiente y Equitativo

Una de las discusiones que giran alrededor de un sistema tributario, son las características con las que debe contar para funcionar de manera adecuada y lograr cumplir con los objetivos de una buena administración de los recursos del gobierno.

Al respecto, Musgrave (1992: 261), plantea 7 características deseables para una buena estructura fiscal. Stiglitz, por su parte sólo 5, sin embargo son muy parecidas, por lo que las ideas de ambos autores bien podrían resumirse en las 5 características planteadas por Stiglitz (2002: 483-503):

- *Eficiencia*: el sistema tributario no debe ser distorsionador; si es posible, debe utilizarse para aumentar la eficiencia económica.
- *Sencillez Administrativa*: los costos de administración y de cumplimiento del sistema tributario deben ser bajos.
- *Flexibilidad*: el sistema tributario debe poder adaptarse fácilmente a los cambios de las circunstancias.
- *Responsabilidad Política*: el sistema tributario debe ser transparente.
- *Justicia*: el sistema tributario debe ser o debe considerarse que es justo, que trata de forma similar a los que se encuentran en circunstancias similares y que obliga a pagar más impuestos a los que pueden soportar mejor la carga tributaria.

Las razones por las que esta serie de puntos son sugeridos como características deseables de un sistema tributario son las siguientes:

Los mercados son eficientes a través de la información transmitida por los precios. Como los impuestos son distorsionantes de alguna manera, alteran la asignación de los recursos, pues influyen en la decisión de los individuos con respecto a su nivel de consumo y, por ende, a la producción.

Los impuestos pueden tener dos efectos sobre los individuos: los efectos “*renta*” y “*sustitución*”. En el caso del efecto renta, al aplicar un impuesto extra, el individuo puede decidir trabajar más para conservar el nivel de renta que tenía antes de la inserción del nuevo impuesto o del aumento de éste. O bien, podría ocurrir el efecto sustitución, el individuo podría preferir dedicarse al ocio,

en lugar de trabajar más para pagar impuestos. Además, un sistema tributario compuesto de altos impuestos, lleva al individuo a preocuparse más por cómo pagar menor cantidad de impuestos (o por cómo no pagarlos), que por invertir y ayudar en la creación de nuevos empleos, o por incrementar su productividad (Stiglitz: 2002; 287).

También pueden tener efectos financieros, como el hecho de que una persona decida ahorrar o no, y de qué manera lo haga. Por ejemplo, un impuesto sobre los intereses es probable que reduzca el ahorro, y en algún momento, el *stock* de capital, lo que a su vez podría reducir la productividad de los trabajadores y sus salarios. Incluso, los impuestos pueden tener efectos al momento de ser anunciada su implementación, ya que inmediatamente subirá el precio del activo al que se le aplicará el impuesto⁶.

Como podemos darnos cuenta, el sistema tributario influye en las decisiones de los individuos pues, de alguna manera, tiene que responder a la reducción del ingreso que los impuestos representan, por lo que el punto mencionado acerca de un sistema no distorsionador se refiere a que el individuo no pueda, de alguna manera, alterar sus obligaciones fiscales, lo que podría lograrse, por ejemplo, con la aplicación de un impuesto de capitación, ya que tendrían que pagarse independientemente del nivel de ingreso que posea el individuo.

Respecto a los costos administrativos, se busca lograr el diseño de un sistema tributario tal, cuya administración sea lo menos costosa posible, es decir, que se trate de un sistema que facilite, en la medida de lo posible, el pago de impuestos por parte de los individuos, principalmente, para lograr una mayor recaudación. Ya que, la existencia de un sistema de difícil entendimiento para los individuos (sobre todo para los pequeños contribuyentes), propicia altos costos para los contribuyentes, en el sentido de que tienen que contratar a

⁶ Un efecto así se observó en México cuando fue anunciado el aumento del impuesto al tabaco, ya que al siguiente día, los distribuidores incrementaron el valor de éstos a pesar de que dicho aumento aún no entraba en rigor.

algún profesional para que se ocupe de la declaración de impuestos, por lo que le resultaría más fácil no declarar, hecho que los llevaría a la evasión de impuestos y, con ello, una menor cantidad de impuestos recaudada.

1.3. Incidencia de los Impuestos⁷

Como se dijo al inicio del presente capítulo, los impuestos son de carácter obligatorio; pueden ser: *directos*, se aplican sobre las personas físicas y sobre las sociedades o; *indirectos*, sobre una variedad de bienes y servicios. Además, son distorsionantes debido a que cambian las decisiones de los individuos con respecto al ahorro, la inversión, el tiempo de trabajo, el consumo y la producción.

Cada vez que se establece un impuesto, se crean leyes en las cuales se indica quién debe pagar dicho impuesto, sin embargo, algunos impuestos pueden ser trasladados a otros individuos. Si, por ejemplo, se establece un impuesto a las materias primas necesarias para producir pan. Aparentemente quien tendría que pagar dicho impuesto es el productor, no obstante, podrían ocurrir dos cosas. Primero, que el productor decida disminuir el salario de sus empleados para sufragar dicho impuesto. En este caso, el impuesto estaría siendo **trasladado hacia atrás** (a un factor de la producción), por lo que la carga del impuesto es soportada por los trabajadores. Segundo, que el productor decida subir el precio del pan. Si esto ocurre, el impuesto estaría siendo **trasladado hacia delante** (a los consumidores), la carga en este caso es soportada por los consumidores (Stiglitz; 2002: Pág. 14).

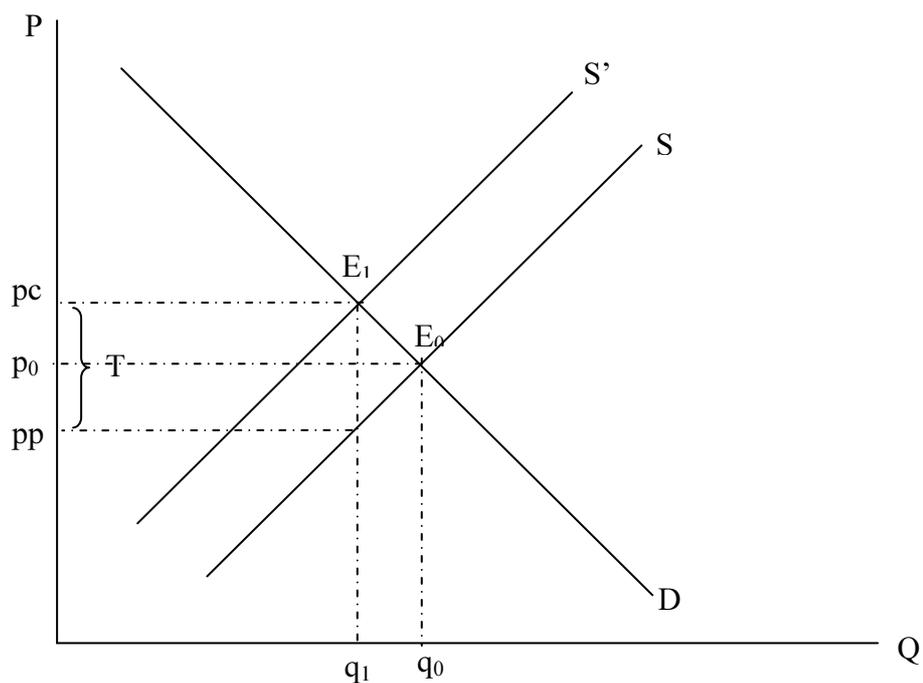
La incidencia de un impuesto puede tener efectos macroeconómicos sobre la distribución de la renta y la eficiencia en la utilización de los recursos al mismo

⁷ Basado en Stiglitz, *La economía del sector público*. Capítulo 14.

tiempo que efectos macroeconómicos sobre el nivel de la capacidad productiva, empleo, precios y crecimiento económico (Stiglitz; 2002; Cáp. 14).

Como se muestra en el Gráfico 1.3 (abajo), en un mercado competitivo, es decir, en un mercado donde todos los individuos que lo integran son tomadores de precios y/o ninguno tiene capacidad para fijarlos, existe completa libertad para entrar y salir, los agentes tienen información completa y no existen costos de transacción; las empresas producen en el nivel en el que el precio es igual al costo marginal.

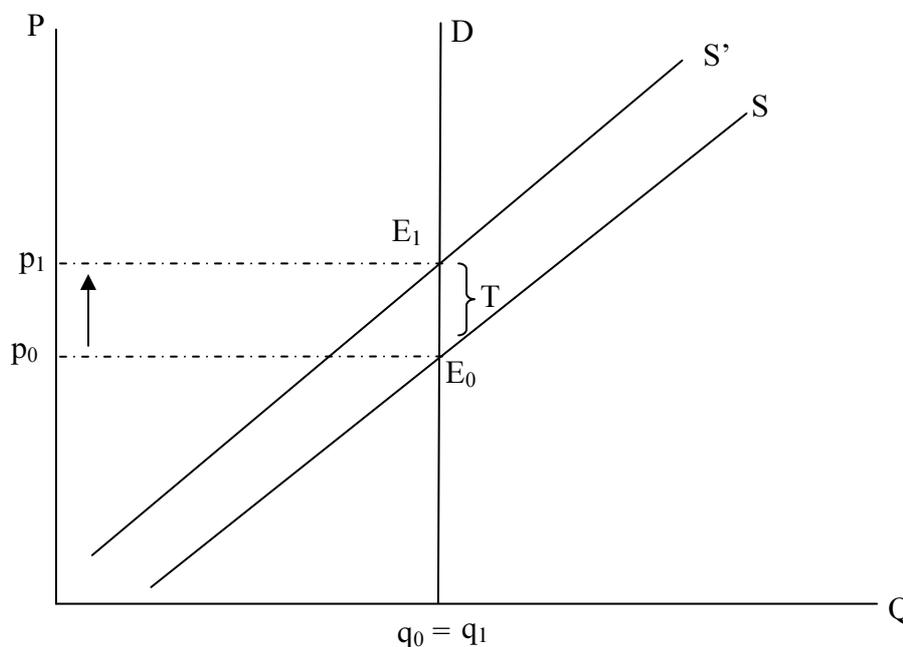
Gráfico 1.3. Influencia de un impuesto en el mercado



Antes de aplicar un impuesto, el equilibrio se encuentra en el punto E_0 , donde la cantidad producida es q_0 a un precio p_0 .

impuesto, la oferta se desplaza hacia arriba en la misma proporción del impuesto. En este caso, los consumidores soportan toda la carga del impuesto, pues el precio incrementó en proporción al impuesto (de p_0 a p_1) y el productor, después de pagar el impuesto, percibirá la misma cantidad que percibía antes de su establecimiento (p_0).

Gráfico 1.5. Demanda perfectamente inelástica

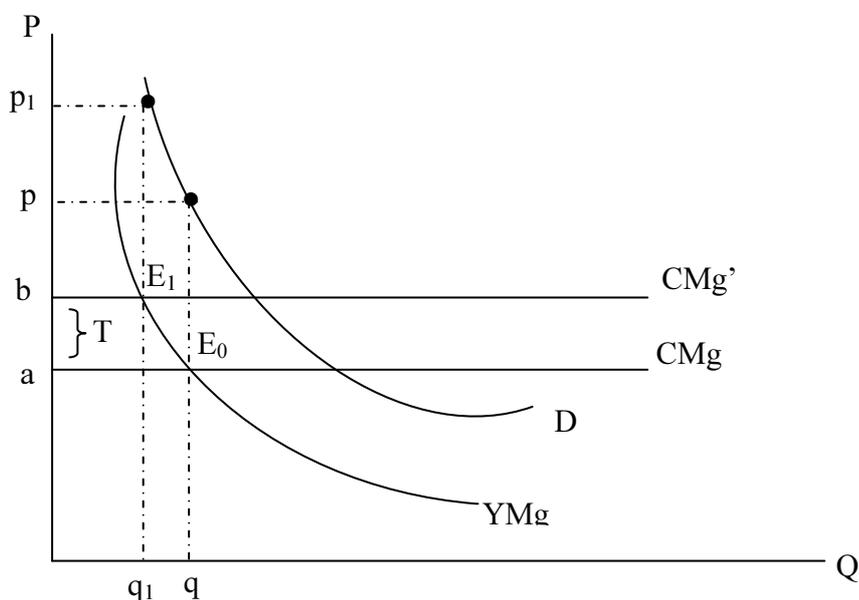


Cuando la curva de demanda se comporta de esta manera, los individuos consumen la misma cantidad de producto a cualquier precio, por lo que al introducir un impuesto la oferta se desplaza en el mismo monto del impuesto hasta p_1 , que es el precio que paga el consumidor, soportando toda la carga del impuesto.

De lo anterior es posible concluir que, entre más elástica sea la curva de oferta o menos elástica sea la curva de demanda, mayor será la parte del impuesto que recaee sobre los consumidores.

En el Gráfico 1.9(abajo) se puede observar que, inicialmente, el productor elige el nivel de producción q , donde el costo marginal es igual al ingreso marginal (E_0), si se desplaza la línea hasta la curva de demanda es posible determinar el precio que cobra por su producto (p).

Gráfico 1.6. Incidencia de los impuestos sobre un monopolio



Al establecer un impuesto, el costo marginal (CMg) se desplaza de manera ascendente en proporción al monto del impuesto (del punto a al punto b), lo que resulta en un nuevo punto de equilibrio E_1 , en el que la producción se reduce a q_1 y el precio se eleva a p_1 . La distancia del precio inicial (p) al nuevo precio (p_1), es mayor que el monto del impuesto (distancia del punto a al b).

Por las características de este tipo de mercado, el monto que pagan los consumidores por el producto al establecerse un impuesto, puede ser igual o mayor, por lo que podemos concluir que, al no tener el consumidor otra opción

de consumo cuando se trata de un mercado monopólico, no solo recae toda la carga del impuesto sobre él, sino que además, puede terminar pagando más que el monto total del impuesto.

1.4. Algunos Aspectos a Considerarse en el Cobro de Impuestos

Es necesario tener en cuenta que siempre se presentan dificultades políticas al tratar de llevar a cabo una reestructuración fiscal, ya que no siempre se tiene claro qué debe cambiarse de manera que no traiga consecuencias muy notables a la economía. Por esta razón, los cambios en las tasas suelen ser siempre muy cuestionadas políticamente.

Además, el sistema tributario debe diseñarse de tal forma que cada individuo pueda averiguar qué está pagando y en qué están siendo destinados sus tributos para que el sistema político pueda reflejar con mayor precisión sus preferencias. Una estructura fiscal políticamente responsable debe ser aquella en la que los impuestos varían como consecuencia de los cambios legislativos, es decir, de acuerdo a las necesidades manifestadas por los individuos a sus representantes.

Se plantea también que el sistema tributario debe ser justo en su manera de tratar a los diferentes individuos. Sin embargo, es difícil definir a la justicia como tal y, sobre todo, definirla para una sociedad en conjunto, ya que lo que para algunos individuos sea justo, puede ser injusto para otros, en el sentido de que existe un grupo de individuos que ganan más que otros, por lo que “lo justo” es que paguen mayor cantidad de impuestos que quienes ganen menos. Pero tal vez para el grupo de individuos que ganan más sea injusto, ya que probablemente trabajen más tiempo o estén mejor preparados.

En este sentido, se definen dos tipos de equidad:

Equidad horizontal.- un sistema tributario es equitativo horizontalmente si los individuos que son iguales reciben el mismo trato.

Equidad vertical.- donde los individuos que se encuentran en mejores condiciones deben pagar más impuestos, lo cual implica que se determine quién debe pagar la tasa más alta, tener normas fiscales que correspondan y cuánto debe pagar más que los demás.

1.5. Panorama fiscal de la economía Mexicana

Se sabe que desde años muy remotos en México han existido los impuestos siendo llamados de otra forma. En la época colonial (y probablemente antes) se cobraban impuestos sobre la minería de plata y oro, el tributo (que era cobrado a los jefes de familia), el famoso diezmo cobrado por la iglesia, alcabalas (que aplicaba sobre todas las personas, efectos y contratos)⁸, entre otros.

Durante la segunda mitad del siglo XVIII se llevó a cabo una serie de reformas, las llamadas reformas borbónicas que, de acuerdo con Aboites y Jáuregui (2005), introdujeron modificaciones que dieron por resultado un incremento en la capacidad recaudatoria, sin embargo, desataron también una serie de inconformidades por la desigual distribución del ingreso.

El estallido de movimientos armados en varias regiones de México en 1810, tuvo como resultado una fuerte crisis fiscal.

El nuevo marco institucional de la reforma fiscal fue ratificado por la Constitución Federalista de 1824 y estableció una nueva jurisdicción política

⁸ Este impuesto es un primer acercamiento al IVA aplicado actualmente.

donde el gobierno federal coexistía con los gobiernos locales, gozando cada uno de soberanía tributaria.

A partir del Porfiriato se produjo un proceso de fortalecimiento y centralización del poder en manos del gobierno, acompañado por una serie de reformas fiscales iniciadas en 1870, mismas que se consolidaron en 1890 con el logro de un superávit en las cuentas públicas. Dichas reformas consistieron en la reducción de tarifas aduaneras sobre determinados productos, la gradual abolición de las alcabalas, el incremento del timbre, el impuesto sobre la cerveza, tabaco y otros bienes.

Durante 1920 se mantuvo buena parte del sistema tributario existente durante el Porfiriato, aunque reforzado por los ingresos provenientes de impuestos sobre el petróleo en los años de auge (1920-1923).

En 1948 se introdujo el impuesto federal a las ventas, con el fin de reemplazar parcialmente al impuesto del timbre; fueron introducidos también algunos impuestos especiales al consumo de bienes y servicios, tales como la gasolina, el alcohol, el tabaco y los servicios telefónicos.

Hasta 1962 existió en México un impuesto a la herencia, pero fue derogado debido a que tenía impacto negativo en la clase media, además era evadido por los contribuyentes ricos, mediante el uso de fideicomisos.

En el periodo 1940-1970 la recaudación impositiva pasó de 6.5 % a 10% del PIB (Gil Díaz y Wayne Thirsk; 1997:9), resultado de una mejor administración, de la introducción de un impuesto más eficiente a los ingresos brutos, y del incremento de la carga del ISR.

Gracias a los nuevos descubrimientos petroleros, el gobierno comenzó a financiar altos niveles de gasto público con crédito externo. Los precios del petróleo se colapsaron en 1982, las tasas de interés mundiales incrementaron dramáticamente, se observó una fuga de capitales y las fuentes de crédito externo se agotaron; De la Madrid (1982-1986) respondió a esta crisis

macroeconómica con un drástico recorte del gasto público, un incremento de los impuestos especiales y del IVA, y la privatización de varias empresas públicas. Sin embargo, no consideró viable llevar a cabo una reforma fiscal integral.

En 1988, cuando Salinas llegó al poder, recortó el gasto público y continuó con la venta de las empresas del Estado; implantó relaciones comerciales más libres y desreguló los precios internos de la gasolina, la electricidad y los alimentos. Con dicho proceder incrementó el ingreso y se redujo el déficit público a 3% del PIB en 1990 y la inflación bajó a 30% (Gil Díaz; 1997: 13).

En marzo de 2001 Vicente Fox promovió una reforma fiscal, que consistía básicamente en gravar los servicios de taxis y microbuses, así como los de las escuelas privadas, aplicar el IVA a alimentos y medicinas y aumentar el Impuesto Sobre la Renta. Pero no tuvo éxito.

CONCLUSIONES

En el presente capítulo se presentó una perspectiva del surgimiento de los impuestos debido a la necesidad del gobierno por obtener bienes y servicios de la sociedad, creando así demanda de dinero. Primero emite dinero fiduciario con lo cual pagará los bienes y servicios requeridos de los individuos (gasto de gobierno) y genera la aceptación del mismo al comprometerse a aceptar dicha moneda como pago de las obligaciones tributarias. La necesidad de pagar impuestos significa que las personas trabajan y producen con la finalidad de obtener lo que puede pagar los impuestos, desde este punto de vista, el Estado tiene el poder de imponer y hacer cumplir obligaciones tributarias y tiene el derecho de elegir lo que es necesario para pagar impuestos.

De acuerdo con la lógica de dicho planteamiento, el gobierno operará en déficit debido a la posibilidad de que se pierda alguna cantidad de dinero o al deseo del público por mantenerlo en forma de ahorro.

Se presentaron también las implicaciones de la intervención del Estado en la economía desde el punto de vista de algunas teorías como la Teoría Neoclásica, la Teoría del Bienestar, la Teoría de las Fallas del Mercado y la Keynesiana.

Los elementos necesarios para un Sistema Tributario Eficiente y Equitativo desde el punto de vista de Stiglitz, así como el análisis del posible efecto de los impuestos según las diferentes elasticidades de los productos.

Finalmente, fue presentado un panorama fiscal de la economía mexicana con la intención de ilustrar un poco la evolución del sistema tributario en México.

Se pretende analizar en el capítulo siguiente las estructuras tributarias de algunos países, así como los resultados que han obtenido llevándolas a cabo, para tener un referente al evaluar el desempeño de la estructura tributaria de México.

Capítulo 2. COMPARACIÓN DE LOS SISTEMAS TRIBUTARIOS EN OTROS PAÍSES

Para asegurar el cumplimiento del pago de impuestos, existe una serie de leyes y reglamentos en todas partes del mundo, muy similares a las aplicadas en México. Sin embargo, a pesar de la similitud de la estructura tributaria de otros países con la de México, aquí no se observan los mismos resultados, lo que denota el padecimiento de problemas de eficiencia en la estructura tributaria del país.

Para poder entender la dimensión de los problemas recaudatorios existentes en México y encontrar una posible solución, un camino a explorar es hacer una comparación con otros países que sirvan como referencia al evaluar el desempeño de la actual estructura tributaria.

Los países tomados en cuenta para la comparación con México son los siguientes: Argentina, Brasil, Chile y Venezuela, ya que son países con un desarrollo económico similar al de México (de acuerdo con la clasificación del Fondo Monetario Internacional, en base al nivel de ingresos de cada país). Además, Venezuela es también productor de petróleo y estos países cobran impuestos similares a los de México. Se tomarán en cuenta también, Canadá y Estados Unidos por ser los principales socios comerciales de México. España y Turquía porque igual que los dos mencionados anteriormente, son integrantes de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y son homogéneos con el país.

El período tomado en cuenta va de 1990 a 2007, para poder ilustrar de manera más amplia la evolución de los ingresos tributarios de cada uno de los países mencionados anteriormente. Además, este período cubre las crisis económicas que sufrieron algunos países de América Latina (1995, 1998-1999, 2001-2002).

Cabe aclarar que en los cuadros comparativos, presentados más adelante, no serán tomadas en cuenta las contribuciones sociales, ya que pueden ser obligatorias o voluntarias, y se clasifican en contribuciones a la seguridad social y otras contribuciones sociales, según el tipo de sistema que las reciba. Además, en algunos países (como en México), se destina un presupuesto a éste rubro para brindar prestaciones sociales tanto a los contribuyentes como a sus dependientes.

2.1. Comparación con países de América Latina

Al comparar el nivel de recaudación de ingresos tributarios como porcentaje del PIB, tanto de México como de otros países de América Latina, es posible observar (véase Cuadro 1, abajo) que el nivel de recaudación de dicho país es de los más bajos, junto con Argentina. No obstante, este último presenta una tendencia creciente en su nivel de recaudación, salvo la disminución en 2006 y 2007, aunque no en grandes proporciones. Sin embargo, México tiene fluctuaciones de hasta dos puntos porcentuales¹, a pesar de que la disminución que se observa en el caso de México en 1995 podría explicarse por la crisis que inició a finales de 1994. A partir de 2003 se observa otra disminución de los ingresos tributarios y, en general, durante el período de observación, el nivel de recaudación no muestra tendencia creciente y la máxima recaudación ha sido de 10.6% con respecto al PIB, lo que podría tomarse como indicador de la ineficiencia del sistema tributario.

Por otro lado, el nivel de recaudación más alto lo presenta Chile (19% con respecto al PIB), su comportamiento de recaudación es creciente y ha obtenido buenos resultados pues la cantidad mínima recaudada es 13.1% con respecto al PIB y su máxima 19%.

¹ Recaudó 10.3 % en 1994 y disminuyó a 8.3% en 1995.

Cuadro 1. Ingresos Tributarios como porcentaje del PIB 1990-2007

| AÑO | ARGENTINA | BRASIL | CHILE | MÉXICO | VENEZUELA |
|------|-----------|--------|-------|--------|-----------|
| 1990 | 5.3 | 11.4 | 13.1 | 9.8 | 17.7 |
| 1991 | 5.5 | 8.9 | 15.0 | 9.8 | 18.1 |
| 1992 | 6.0 | 9.6 | 15.6 | 10.3 | 13.5 |
| 1993 | 8.0 | 10.5 | 16.4 | 10.4 | 13.3 |
| 1994 | 8.2 | 12.6 | 15.8 | 10.3 | 13.8 |
| 1995 | 8.1 | 12.0 | 15.3 | 8.3 | 12.6 |
| 1996 | 8.2 | 11.3 | 16.6 | 8.2 | 13.8 |
| 1997 | 8.8 | 11.8 | 16.3 | 9.0 | 17.3 |
| 1998 | 9.0 | 12.2 | 16.2 | 9.6 | 12.2 |
| 1999 | 9.1 | 13.8 | 15.6 | 10.4 | 13.0 |
| 2000 | 9.6 | 14.3 | 16.2 | 9.7 | 12.9 |
| 2001 | 9.3 | 14.8 | 16.6 | 10.3 | 11.4 |
| 2002 | 9.0 | 15.3 | 16.6 | 10.6 | 10.6 |
| 2003 | 11.4 | 14.9 | 15.9 | 10.2 | 11.3 |
| 2004 | 12.9 | 15.5 | 15.6 | 9.0 | 12.7 |
| 2005 | 13.2 | 16.1 | 16.9 | 8.8 | 15.3 |
| 2006 | 13.0 | 16.2 | 17.0 | 8.6 | 15.6 |
| 2007 | 12.7 | 17.3 | 18.9 | 9.0 | 16.1 |

Fuente: elaboración propia con datos de la CEPAL en: www.eclac.org/estadisticas/bases

En orden de nivel de recaudación, en segundo lugar se encuentra Venezuela con tendencia a la baja pues, como puede observarse, al inicio del período de estudio, presenta un mayor porcentaje de recaudación (17.7% con respecto al PIB) que al final del período (16.1% para 2007).

Brasil, que se encuentra en tercer lugar, presenta tendencia creciente en su nivel de recaudación a partir de 1998 (con 12.2% con respecto al PIB), logrando recaudar 17.3% para 2007.

Los resultados obtenidos por cada uno de los países mencionados anteriormente, pudieron tener su origen en distintas causas; como reformas al sistema tributario, crecimiento económico o crisis durante períodos determinados.

ARGENTINA

Contexto macroeconómico.

A principios de los noventa, Argentina experimentó una serie de reformas estructurales; privatizando masivamente los activos del Estado, desregulando mercados internos y mediante la apertura de los mercados comercial y financiero. Además, puso en marcha un *Plan de Convertibilidad*, con una fijación inmediata del tipo de cambio con el dólar y una desaceleración en la inflación.

Durante el período 1991–1994, su PIB creció a una tasa promedio anual de 8%. En 1995, la economía Argentina experimentó una corta recesión como consecuencia del contagio sufrido de la crisis mexicana.

A mediados de 1998, Argentina entró en una fase recesiva que se fue agravando paulatinamente, hasta convertirse en una depresión económica. El contexto internacional tampoco era favorable, como en la primera mitad de la década. Esto se vio empeorado cuando Argentina no tuvo más acceso a los mercados internacionales de capitales y el gobierno decidió buscar financiamiento interno a través de los bancos, desplazando en gran medida al sector privado del acceso al crédito. En este contexto, los precios nominales mostraban una leve tendencia a la baja, y el desempleo crecía sostenidamente y llegaba a niveles altos, por lo que el ajuste que se experimentaba fue muy lento y doloroso, hasta que finalmente esto desembocó en una fenomenal crisis bancaria y cambiaria que trajo aparejado el abandono del régimen de convertibilidad y el colapso del sistema financiero a fines de 2001.

El endeudamiento también jugó un papel clave en esta década. Para 1991 más del 90% de la deuda externa total correspondía al sector público. A partir de 1992, la deuda del sector público y del sector privado creció a un ritmo superior al que había registrado la década anterior. Para el caso del primero, a más de un 10% anual y para el segundo a más de un 30% anual. Hacia fines de la década, cuando se produce nuevamente una situación de sobreendeudamiento, y se cierran los mercados de crédito externo, la deuda crece sólo debido a las

renegociaciones y acuerdos sucesivos con organismos internacionales, principalmente (Gabrielli-Grubisic; 2002: 4)².

La crisis de finales de 2001 se tradujo en una disminución de los activos domésticos, llevando al gobierno a imponer restricciones sobre el retiro de efectivo del sistema bancario e implementar controles al movimiento de capitales. Esto incrementó la incertidumbre, ocasionado, finalmente, la caída de la actividad económica.

La estabilización financiera inició gracias a una generalizada refinanciación del 22% de los pasivos (con acreedores externos y con el Banco Central). El PIB creció a un nivel de 8.9% anual. Se observó un superávit fiscal de 2.3% del PIB durante 2003 generado, principalmente, por el aumento en la recaudación tributaria³ (véase el Cuadro 1) y modificaciones tributarias.

Para 2004, el superávit fiscal reportado fue de 3.9% del PIB. La mejora sigue siendo explicada por la evolución de los ingresos tributarios, reflejando la significativa recuperación en la actividad económica, el aumento en los precios y los avances en la fiscalización.

El mantenimiento de los superávit fiscal y externo, así como el seguimiento de una política monetaria anti-cíclica, permitieron consolidar un aumento del Producto Interno Bruto (PIB) de 8.5% para 2006, expansión lograda en un contexto de estabilidad macroeconómica. El superávit fiscal reportado fue similar al de 2005 (3.7%)⁴.

Para 2007, la economía Argentina había logrado años de expansión económica, manteniendo un crecimiento anual mayor al 8% (8.4% para este año), logrando la disminución de la tasa de desocupación, mediante la creación de empleos, el aumento de la inversión externa y un mayor gasto por parte del gobierno.

² Véase también: Boletín Monetario y Financiero (diferentes periodos), del banco Central de la República Argentina.

³ De acuerdo con las autoridades del Banco Central, se debe a un incremento en la actividad económica del país, lo cual comprueba la teoría de que para lograr mayor recaudación es necesario que exista crecimiento económico.

⁴ Informe al Congreso de la Nación, varios años, en: www.bcra.gov.ar/pdfs/institucional/infcon/

Impuesto al Valor Agregado

Argentina introdujo este impuesto en 1975, con una tasa inicial de 16%. La tasa efectiva es de 18% al inicio del periodo y 21% en los últimos 11 años (del período de estudio), su recaudación es de las más bajas, y el aumento presentado a partir de 1993, puede ser explicado por el incremento de la tasa efectiva.

Cuadro 2. Argentina. Tasas impositivas del IVA⁵

| Periodo | TASA |
|---------------------|-------------|
| Tasa inicial | 16 |
| Jul-92 | 18 |
| Oct-93 | 18 |
| Mar-94 | 18 |
| Sep-95 | 21 |
| Jul-96 | 21 |
| Jun-97 | 21 |
| Mar-99 | 21 |
| Jul-00 | 21 |
| Dic-02 | 21 |
| Jul-03 | 21 |
| Jul-04 | 21 |
| Jun-05 | 21 |
| Feb-06 | 21 |
| May-07 | 21 |

Fuente: elaboración propia con datos de la CEPAL en: www.eclac.org/estadisticas/bases

Como se dijo anteriormente, a partir de 1990, Argentina comenzó con una serie de cambios estructurales, mismos que podían explicar el por qué del cambio de la tasa impositiva en 1992, pues pasó del 16 al 18%. El cambio de tasa en 1995, fue la respuesta al llamado “Efecto Tequila”, una crisis contagiada por la ocurrida en México a raíz del “Error del 94”.

A continuación se presenta una relación entre la tasa impositiva del IVA y la cantidad recaudada por este concepto.

Gráfico 2.1. Argentina. Cantidad recaudada por concepto de IVA como porcentaje del PIB. 1993-2007



Fuente: elaboración propia con datos del INDEC y la Secretaría de Política Económica.

Como puede observarse en el Gráfico 2.1, al inicio del período de estudio, el comportamiento de los ingresos por concepto de IVA muestra tendencia creciente. Puede observarse también una leve caída a partir de 1994 (pasó de 6 a 5.8%) y vuelve a incrementar en 1997 (6.4% del PIB) probablemente por el aumento de la tasa impositiva. El punto más bajo de recaudación se observa en 2001 (5%) con una leve recuperación en 2002 (5.3%), a partir de este año se observa tendencia creciente en la recaudación con leves fluctuaciones en 2005 y 2006, presentándose el punto más alto al final del periodo de estudio (7.7%).

Las continuas reformas realizadas a lo largo de este período (1990-2007), buscan ampliar la base impositiva del IVA en materia de bienes y servicios, al mismo tiempo que se considera que el énfasis debe ponerse en la tributación sobre el consumo.

Impuesto Sobre la Renta

Las tasas impositivas del ISR no han variado mucho a lo largo del período de estudio. La tasa máxima aplicada a empresas es del 35% y la mínima del 20%. Siendo la mínima aplicada a personas físicas, del 6% y la máxima del 35%.

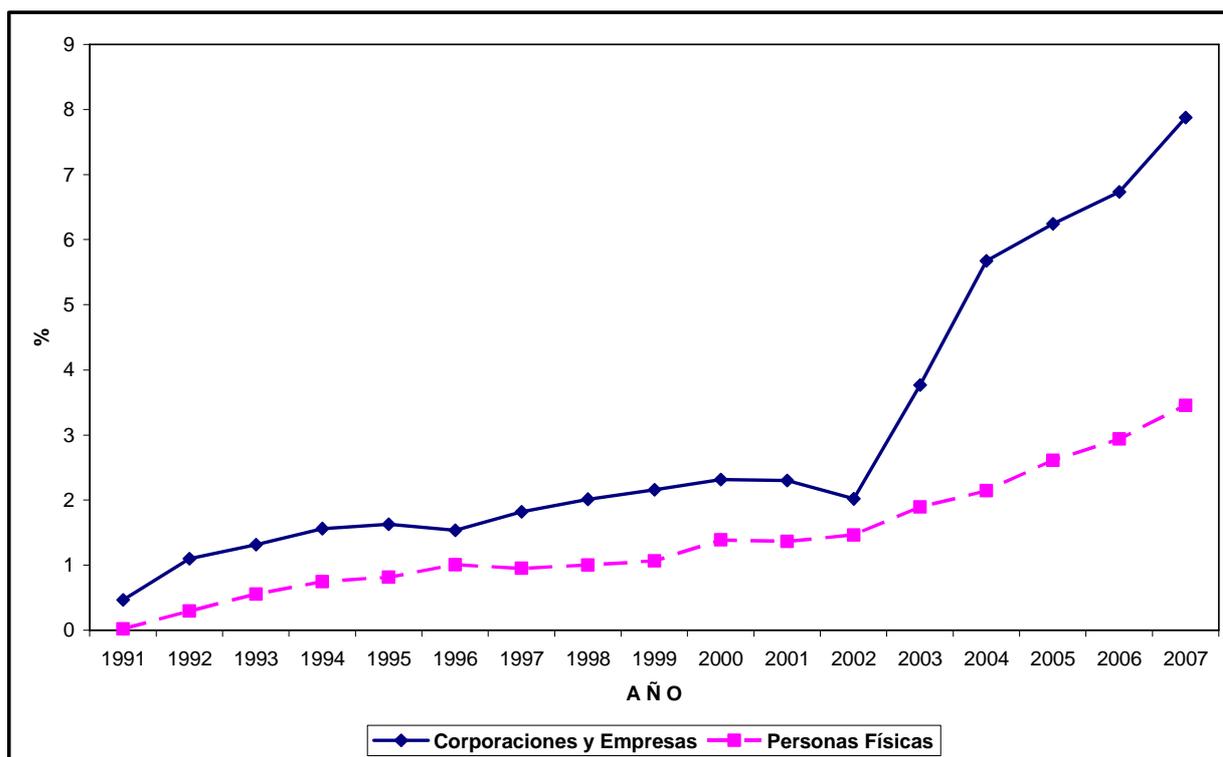
En el Cuadro 3 (abajo), se observa que las empresas pagan tasas impositivas similares y en algunos casos superiores a las pagadas por las personas físicas, razón por la cual podría se recaude una cantidad similar.

Cuadro3. Argentina. Tasas Impositivas del ISR

| Periodo | Tasa | Empresas | Personas Físicas |
|-------------|--------|----------|------------------|
| 1992 | Mínima | 20 | 15 |
| | Máxima | 20 | 30 |
| 1997 | Mínima | 33 | 6 |
| | Máxima | 33 | 33 |
| 1998 | Mínima | 35 | 6 |
| | Máxima | 35 | 35 |
| 1999 o 2000 | Mínima | 35 | 9 |
| | Máxima | 35 | 35 |
| Jun-01 | Mínima | 35 | 9 |
| | Máxima | 35 | 35 |
| Dic-02 | Mínima | 35 | 9 |
| | Máxima | 35 | 35 |
| Jul-03 | Mínima | 35 | 9 |
| | Máxima | 35 | 35 |
| Jul-04 | Mínima | 35 | 9 |
| | Máxima | 35 | 35 |
| Jul-05 | Mínima | 35 | 9 |
| | Máxima | 35 | 35 |
| Feb-06 | Mínima | 35 | 9 |
| | Máxima | 35 | 35 |
| May-07 | Mínima | 35 | 9 |
| | Máxima | 35 | 35 |

*Fuente: elaboración propia con datos del INDEC
y la Secretaría de Política Económica.*

Gráfico 2.2. Argentina. Cantidad recaudada por concepto de ISR como porcentaje del PIB. 1991-2007



Fuente: elaboración propia con datos del INDEC y la Secretaría de Política Económica.

La recaudación por este concepto presenta tendencia creciente. Como se esperaba, la cantidad recaudada por concepto de ISR de las corporaciones y empresas es mayor que la de personas físicas. La cantidad recaudada de las empresas y corporaciones presenta ligeras fluctuaciones desde 1991 hasta 2002, la cantidad recaudada en este lapso de tiempo oscila entre 1 y 2% del PIB, presentándose en 2003 un despunte de la recaudación (3.7%) y tendencia creciente a partir de dicho año, con el punto más alto en 2007 (7.8%). Mientras que la cantidad aportada por las personas físicas es en promedio (de 1991 a 2007) 1.3% del PIB.

BRASIL

Contexto macroeconómico

En 1990 se puso en marcha un plan estabilizador llamado *Plan Collor*, que se caracterizó por la confiscación del 80% de los activos financieros, sumiendo a la economía en un proceso recesivo. En julio de 1994 se lanzó el Plan Real que, con precios libres y el tipo de cambio fijado en valores nominales constantes, hizo caer la tasa de inflación y redujo aún más las tarifas comerciales.

Desde el punto de vista de la inflación, el Plan Real supuso un cambio radical, aunque en términos de crecimiento la estrategia de dicha actuación ha resultado menos prometedora.

El gobierno que comenzó en 1995 tuvo como meta principal preparar y adaptar la Constitución de 1988 a las condiciones actuales de la economía mundial: la movilidad de capital, el crecimiento de las inversiones en el extranjero y la flexibilidad en las reglas de contratación. Además, el gobierno comenzó rápidamente las operaciones para la privatización de numerosas empresas estatales; todo el sector siderúrgico nacional pasó a manos de la iniciativa privada, así como el sector petroquímico y de fertilizantes. También el sector de la energía eléctrica en el área de distribución y generación regional fue completamente privatizado, junto con el de las comunicaciones (Telebrás y otras empresas telefónicas estatales, tanto las fijas como las de telefonía móvil).

En enero de 1999, después de la pérdida de una gran cantidad de reservas cambiarias, el Banco Central abandonó el sistema de tasas cambiarias fijas, que representaba una gran amenaza para la estabilidad económica del país. Como consecuencia de ello, el tipo de cambio se devaluó en casi un 60% en los primeros dos meses para pasar luego a un 30% con relación a la tasa fija final de 1998. Aunque la tasa de inflación se elevó, los flujos financieros internacionales se recompusieron rápidamente y la recesión prevista como resultado de la devaluación no tuvo las repercusiones esperadas. Así, la economía brasileña se libró de un obstáculo que impedía las exportaciones y las

inversiones en la producción, sin comprometer la estabilidad de la moneda y la salud del sistema financiero.

Observando los resultados de la economía mundial desde los años ochenta, puede constatarse que el modelo mundial de crecimiento ha generado economías con baja tasa de inflación, pero con un ritmo de crecimiento bajo y un alto nivel de desempleo. Para Brasil, un país con una distribución del ingreso concentrada, y un escaso nivel de escolarización, este patrón de evolución de la economía se presenta como una seria amenaza.

En 1999 la renta *per cápita* anual se situaba en 3.396 dólares y el producto nacional bruto alcanzaba los 556.000 millones de dólares a precios constantes, lo que coloca al país como la mayor economía de Iberoamérica y la octava del mundo⁶.

La economía brasileña mostraba una evidente crisis al comenzar el año 1999, consecuencia de la fragilidad evidenciada desde finales de 1997. El elevado déficit fiscal y la sobrevaluación cambiaria complicaron la situación de la balanza de pagos. La defensa de la moneda en el marco de una política cambiaria de ajuste gradual se hizo insostenible, lo que obligó al gobierno a reemplazarla por una de libre flotación, hecho que provocó una fuerte devaluación. El Banco Central respondió con una elevación de las tasas de interés, aunque las redujo más adelante, y hacia finales de año sus niveles nominales eran muy semejantes a los anteriores a la crisis. Al mismo tiempo, las medidas fueron acompañadas de una política fiscal austera, encaminada a reducir el elevado déficit del sector público. El acuerdo logrado con el Fondo Monetario Internacional permitió tener acceso a una cuantía importante de recursos financieros externos, que contribuyeron a reducir la volatilidad del mercado de cambios.

⁶ Banco Mundial: www.worldbank.org

El último trimestre de 1999 apuntó una mejoría de la producción industrial y de la inversión y, así, el año pudo cerrarse con un crecimiento del PIB del 1.0%, mientras que el PIB *per cápita* se redujo por segundo año consecutivo (-0.3%).

Los precios al consumidor registraron incrementos del 8.4%, sobrepasando el 2.5% de 1998. La tasa de desempleo se mantuvo estable y no se alteró con respecto a la del año anterior, alcanzando también el 7.6% de 1998.

En el primer semestre de 2000 se mantuvo el crecimiento observado en los últimos meses de 1999, con un aumento del PIB del 3.8%.

Impuesto al Valor Agregado

De los países latinoamericanos analizados, Brasil fue el primero en introducir el IVA, en 1967 con una tasa inicial del 15% y aunque la tasa legislada es del 13%, la tasa efectiva a lo largo del período presentado (julio de 1992 a mayo de 2007) es de 20.48%. Tomando en cuenta la recaudación como porcentaje del PIB obtenida por Brasil (Cuadro 1), a pesar de que la tasa efectiva es muy alta, los resultados obtenidos no son los que pudiera esperarse, pues su recaudación es relativamente baja.

En el Gráfico 2.3 (abajo), se presenta el comportamiento de la cantidad recaudada por concepto del IVA como porcentaje del PIB, la cual muestra diversas fluctuaciones a lo largo del periodo de estudio, comportamiento que no puede ser explicado en su totalidad por la tasa impositiva ya que ésta ha sido constante (20.48%) durante este tiempo.

De los primeros 9 años, el punto más alto de la curva pertenece al año 1994 con una cantidad de casi 6% del PIB por este concepto, seguido por una disminución a 5.6% para 1995. En 1998 se observa una disminución a 5%, consecuencia, probablemente, de la crisis que iniciaba a finales de 1997.

A partir de 1999 se observa un repunte a 6% aproximadamente, y para los últimos 7 años del periodo de estudio, se observa tendencia creciente con

excepción de la fluctuación de 2003 (6.4%), aunque si se compara con los años anteriores, la cantidad recaudada es mayor y las fluctuaciones son mínimas.

Gráfico 2.3. Brasil. Cantidad recaudada por concepto del IVA como porcentaje del PIB. 1990-2007⁷



Fuente: elaboración propia con datos de la CEPAL en: www.eclac.org/estadisticas/bases

Impuesto Sobre la Renta

Contrario a lo que ocurre con la tasa del IVA, las tasas del ISR son más bajas que las aplicadas por otros países y se presentan a continuación en el Cuadro 4 (abajo).

En 1992 se aplicó la tasa más alta a las empresas (25 como mínimo y 40 como máximo), posteriormente disminuyó en 1997 al 15% como mínimo y 25% como

⁷ Cifras preliminares para 2007.

máximo, manteniéndose en 1998 para finalmente disminuir y permanecer en 15% a partir de 1999.

Para las personas físicas, la tendencia fue distinta, las tasas fueron aumentando a partir de 1999 y se mantuvieron de ahí en adelante.

Cuadro 4. Brasil. Tasas Impositivas del ISR

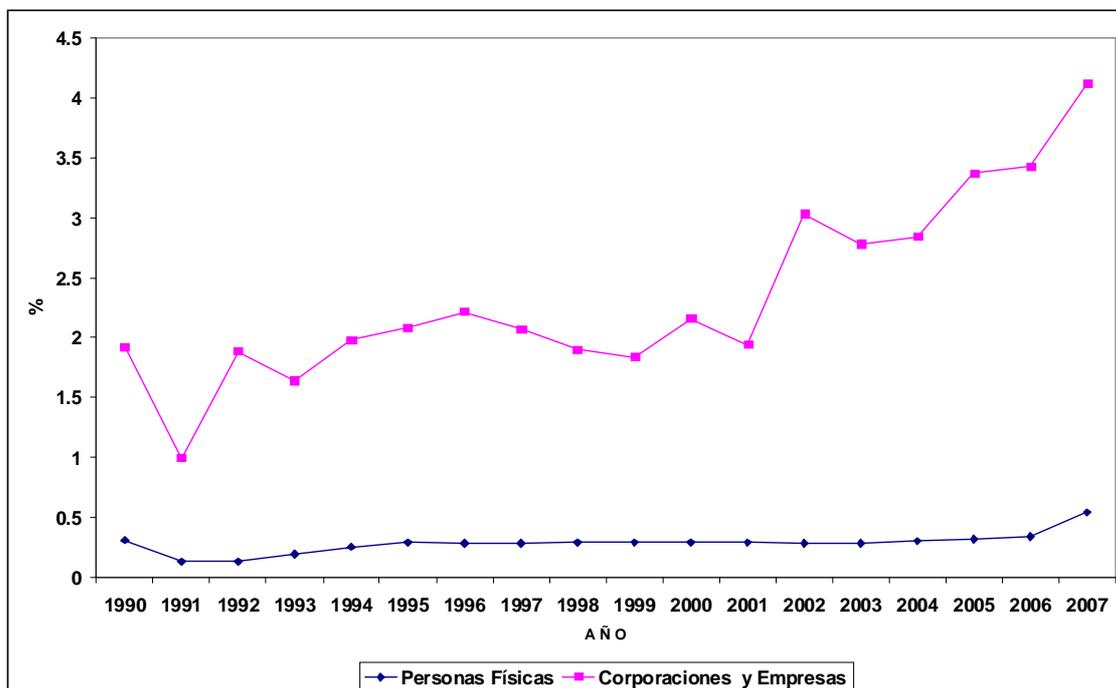
| Periodo | Tasa | Empresas | Personas Físicas |
|-------------|--------|----------|------------------|
| 1992 | Mínima | 25 | 10 |
| | Máxima | 40 | 25 |
| 1997 | Mínima | 15 | 15 |
| | Máxima | 25 | 25 |
| 1998 | Mínima | 15 | 15 |
| | Máxima | 25 | 25 |
| 1999 o 2000 | Mínima | 15 | 15 |
| | Máxima | 15 | 27.5 |
| Jun-01 | Mínima | 15 | 15 |
| | Máxima | 15 | 27.5 |
| Dic-02 | Mínima | 15 | 15 |
| | Máxima | 15 | 27.5 |
| Jul-03 | Mínima | 15 | 15 |
| | Máxima | 15 | 27.5 |
| Jul-04 | Mínima | 15 | 15 |
| | Máxima | 15 | 27.5 |
| Jul-05 | Mínima | 15 | 15 |
| | Máxima | 15 | 27.5 |
| Feb-06 | Mínima | 15 | 15 |
| | Máxima | 15 | 27.5 |
| May-07 | Mínima | 15 | 15 |
| | Máxima | 15 | 27.5 |

Fuente: elaboración propia con datos de la CEPAL

en: www.eclac.org/estadisticas/bases

Como puede observarse en el Gráfico 2.4 (abajo), la mayor aportación por concepto de ISR (como porcentaje del PIB), la llevan a cabo las empresas y no las personas físicas como podría pensarse. Incluso la línea que representa las aportaciones de las personas físicas presenta tendencia casi constante y las cantidades son mínimas.

Gráfico 2. 4. Brasil. Cantidad recaudada por concepto de ISR como porcentaje del PIB. 1990-2007⁸



Fuente: elaboración propia con datos de la CEPAL en: www.eclac.org/estadisticas/bases

Las aportaciones hechas por las empresas representan en promedio el 2.5% (como porcentaje del PIB), en cambio las aportaciones hechas por personas físicas no alcanzan el 1%.

CHILE

Contexto macroeconómico

Chile tuvo buen crecimiento durante la década de los ochenta, al grado de ser llamado “el milagro chileno”. El 11 de diciembre de 1990, se elegía como presidente del país a Patricio Aylwin, candidato de la “Concertación de Partidos por el NO” luego conocida como “Concertación de Partidos por la Democracia”. A partir de esa fecha se inició el denominado “período de transición a la democracia” en Chile.

⁸ Cifras preliminares para 2007.

Para poder crear una reputación de responsabilidad, este nuevo gobierno tenía que demostrar que podía asumir el modelo económico heredado, sin perder sus ventajas de eficiencia y competitividad, y a la vez corregir sus deficiencias sociales, proseguir el proceso de modernización y reducir la pobreza creando una sociedad más justa y más cohesionada.

Una de las primeras reformas planteadas por este gobierno fue la reforma tributaria (1990), que implicaba un aumento de impuestos por una magnitud equivalente a 2.5% del PIB, la cual fue aprobada el mismo año. También el Banco Central (BC) pasó a ser una entidad autónoma del gobierno, con el objetivo específico de evitar trastornos del sistema financiero y crisis de balanza de pagos, así como de lograr la estabilidad de los precios.

Las autoridades monetarias se propusieron reducir la inflación a los niveles internacionales; prueba de esto es que las tasas de interés reales se mantuvieron relativamente elevadas durante la década de los noventa, sólo durante dos meses de 1992 las tasas de interés reales anualizadas para los Pagares Reajustables del Banco Central (PRBC) fueron inferiores al 5%, nivel que en 1987 fue considerado de ajuste⁹.

Hasta 1993, la política fiscal se había distinguido por su carácter restrictivo, ya que el gobierno no sólo buscaba financiar la inversión pública con ahorro estatal, sino que también pretendía contrarrestar la expansión de la demanda interna.

En 1998, como consecuencia de la llamada “crisis de Asia”, Chile presentó un déficit de Cuenta Corriente con valor de 4,144 millones de dólares¹⁰ (6.3% del PIB), dicho déficit fue financiado gracias al ingreso de capitales en forma de Inversión Extranjera Directa destinada a la minería. Pero en el mismo año se produjo un *shock* externo debido a la crisis de Brasil y Rusia, ya que provocaron la emigración de capitales de las economías emergentes. Ante el problema de un déficit, cuya ausencia de financiamiento lo hacía insostenible, se recurrió al uso de la tasa de interés como instrumento de control del gasto interno; como

⁹ Ministerio de Hacienda de Chile. Estadísticas de las Finanzas Públicas.

¹⁰ Instituto nacional de Estadísticas, en: www.ine.cl

resultado, se produjo una recesión, que se extendió durante cuatro trimestres entre 1998 y 1999.

En 1998, las exportaciones totales de Chile experimentaron una disminución de 11% respecto al año anterior. Al inicio de la década de los noventa, un 26.8% de las exportaciones del país se destinaban a la zona de Asia; dicha proporción se elevó en 1995 a un 34%, para finalmente caer a 30% en el 2000.

Durante 2004 y 2005, la economía chilena creció 6% y 5.7%, respectivamente, en 2006 el crecimiento fue menor (4%).

De acuerdo con los Informes de estabilidad Financiera del Banco Central de Chile, en el primer semestre de 2007, el PIB experimentó un crecimiento del 5.9%; la demanda interna aumentó 6.9%, impulsada principalmente por el consumo (sobre todo el privado). El nivel de inflación promedio fue de 3.4% en 2006 y 4.4% para 2007¹¹.

En 2006, los altos precios del cobre y el molibdeno generaron un superávit fiscal equivalente al 7.9% del PIB (para 2005 fue de 4.7%), dicho aumento se debe al aumento de los ingresos públicos en 23%, con un aumento del 75.6% en los ingresos por cobre. La tributación minera de las empresas privadas aumentó 145%. En 2007 el PIB creció 5.2%. La demanda interna, a su vez, siguió aumentando, apoyada en la inversión y en el consumo privado (8.1%). El superávit fiscal para este año fue de cercano al 9% del PIB.

Impuesto al Valor Agregado

Chile comenzó a utilizar este impuesto en 1975, con una tasa inicial de 20%, de los países de América Latina, utilizados para esta comparación, es el que ha tenido mejores resultados, pues aunque la tasa efectiva es menor a la tasa inicial (18% y 19%), a lo largo de este período ha recaudado 16% (en promedio de 1990 a 2007) como porcentaje del PIB.

¹¹ Informe de Política Monetaria, Banco Central de Chile. En: www.bcentral.cl/publicaciones/politicas/

El Cuadro 5 presenta las distintas tasas impositivas del IVA que se han aplicado en Chile a partir de julio de 1992 y hasta mayo de 2007. No se observa gran variación en dichas tasas, pues se mantiene la del 18% hasta julio del 2003 cuando aumenta a 19%, probablemente a causa de la búsqueda de un mejor desempeño económico, después de la crisis vivida en años anteriores.

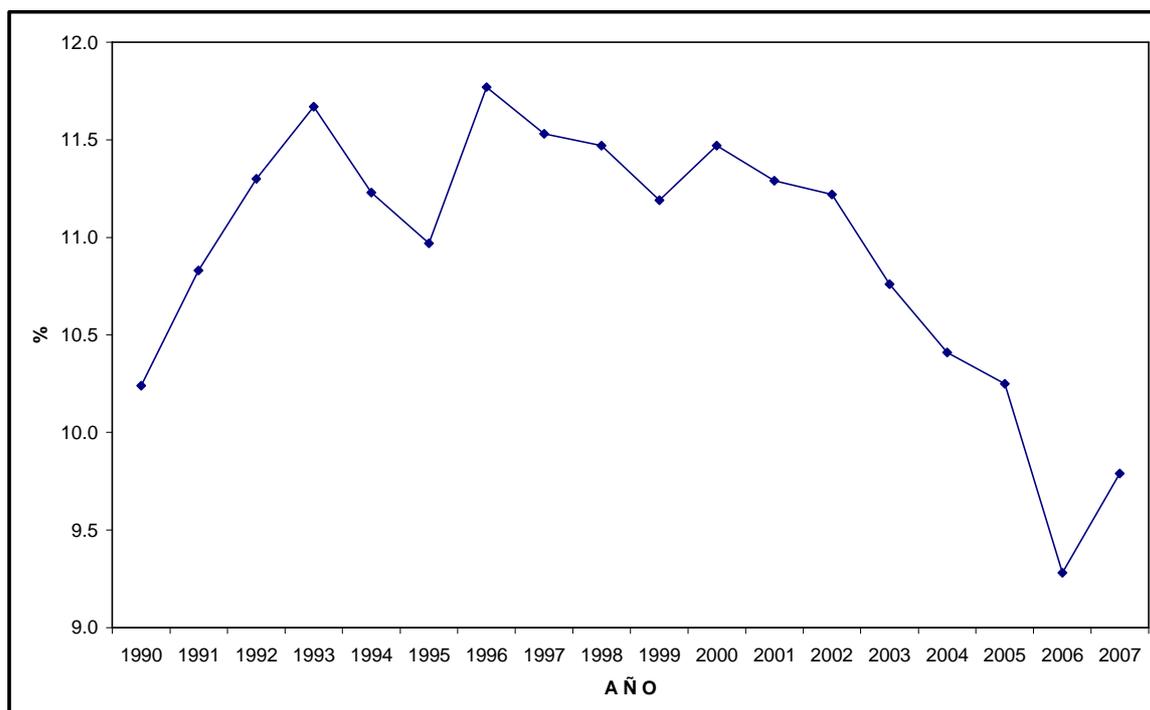
Cuadro 5. Chile. Tasas Impositivas del IVA

| PERIODO | TASA |
|--------------|------|
| Tasa inicial | 20 |
| Jul-92 | 18 |
| Oct-93 | 18 |
| Mar-94 | 18 |
| Sep-95 | 18 |
| Jul-96 | 18 |
| Jun-97 | 18 |
| Mar-99 | 18 |
| Jul-00 | 18 |
| Dic-02 | 18 |
| Jul-03 | 19 |
| Jul-04 | 19 |
| Jun-05 | 19 |
| Feb-06 | 19 |
| May-07 | 19 |

Fuente: elaboración propia con datos de la CEPAL.

En el Gráfico 2.5 se observa el comportamiento de la recaudación por concepto del IVA cuya tendencia es creciente de 1990 (10%) a 1993 (11.7%), a partir de dicho año se presenta tendencia decreciente con ligero repunte en 1996 (11.8% del PIB), observándose el punto más bajo en 2006 (9.3%) y un incremento de tan sólo 5 décimas para 2007 (9.8%).

Gráfico 2.5. Chile. Cantidad recaudada por concepto de IVA como porcentaje del PIB. 1990-2007



Fuente: elaboración propia con datos de la Tesorería General de la República y de la Dirección de Presupuestos (Dipres), en: www.tesoreria.cl y www.dipres.cl

Impuesto Sobre la Renta

Como puede observarse en el Cuadro 6 (abajo), las tasas del ISR aplicadas por este país, no distan mucho de las aplicadas por los países presentados anteriormente, y de igual manera que los otros, aplica tasas más altas a las personas físicas que a las corporaciones y empresas.

Podría ser obvio que la mayor aportación por este concepto la llevan a cabo las personas físicas ya que en promedio la tasa aplicada a este tipo de contribuyentes es de 22.5%. Sin embargo, en el Cuadro 6 puede observarse que a pesar de que la tasa aplicada a las empresas es menor que la aplicada a personas físicas, son las primeras las que hacen mayor aportación por este concepto.

Cuadro 6. Chile. Tasas Impositivas del ISR

| Periodo | Tasa | Corporaciones y Empresas | Personas Físicas |
|-------------|--------|--------------------------|------------------|
| 1992 | Mínima | 15 | 5 |
| | Máxima | 35 | 50 |
| 1997 | Mínima | 15 | 5 |
| | Máxima | 35 | 45 |
| 1998 | Mínima | 15 | 5 |
| | Máxima | 35 | 45 |
| 1999 o 2000 | Mínima | 15 | 5 |
| | Máxima | 15 | 45 |
| Jun-01 | Mínima | 15 | 5 |
| | Máxima | 15 | 45 |
| Dic-02 | Mínima | 16 | 5 |
| | Máxima | 16 | 43 |
| Jul-03 | Mínima | 16.5 | 5 |
| | Máxima | 16.5 | 40 |
| Jul-04 | Mínima | 17 | 5 |
| | Máxima | 17 | 40 |
| Jul-05 | Mínima | 17 | 5 |
| | Máxima | 17 | 40 |
| Feb-06 | Mínima | 17 | 5 |
| | Máxima | 17 | 40 |
| May-07 | Mínima | 17 | 5 |
| | Máxima | 17 | 40 |

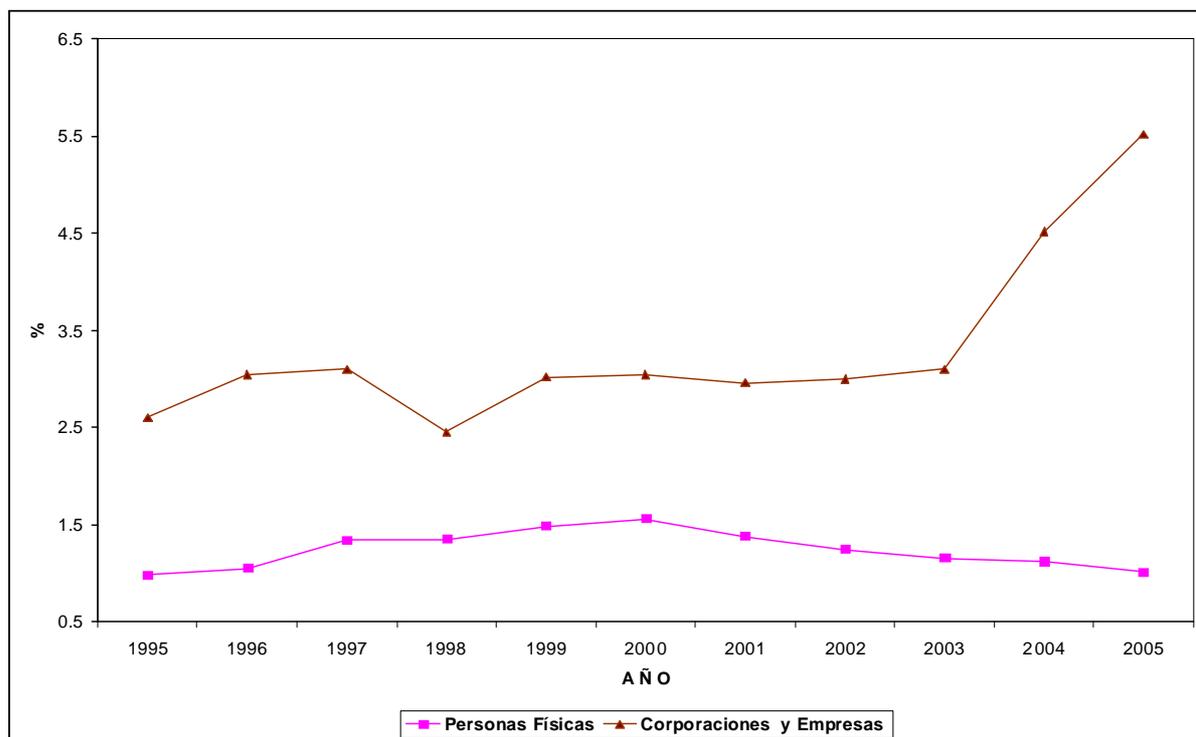
Fuente: elaboración propia con datos de la CEPAL

en: www.eclac.org/estadisticas/bases

A pesar de que las tasas impositivas aplicadas a las personas físicas son en algunos casos mayores a las aplicadas a las corporaciones y empresas, la aportación de las personas físicas a la cantidad recaudada como porcentaje del PIB es muy baja, ligeramente superior al 1% del PIB (el punto más alto se observa en el año 2000 representando 1.5% del PIB).

Por otro lado, las corporaciones y empresas aportaron como mínimo 2.45% en 1998 y como máximo 5.6% en 2005 a pesar de pagar una tasa menor a la soportada por las personas físicas.

Gráfico 2.6. Chile. Recaudación por concepto del ISR, como porcentaje del PIB. 1995-2005¹²



Fuente: elaboración propia con datos de la CEPAL en: www.eclac.org/estadisticas/bases

VENEZUELA

Contexto macroeconómico¹³

En 1996, el gobierno de Venezuela emprendió un Programa de Estabilización y Reformas Estructurales denominado "Agenda Venezuela", cuya fase inicial tuvo como objetivo el restablecimiento de los equilibrios macroeconómicos. El eje principal de este programa se estableció alrededor de un ajuste fiscal de carácter estructural, sobre la base de atribuir al desajuste de las finanzas públicas un papel crucial en la generación de la necesaria estabilidad económica interna y externa.

¹² Las cifras se presentan como porcentaje del PIB, pues los cambios en la metodología de medición, dificultan la homogeneización de los datos, mismos que sólo se encuentran disponibles para los años presentados.

¹³ Basado en Informe Económico del Banco Central de Venezuela, varios años. Y en el Centro de Información y Documentación Empresarial sobre Iberoamérica (CIDEBER).

Como resultado, la inflación disminuyó de forma importante, aunque en tasas menores de lo previsto, desde el 12.6% en mayo de 1996 hasta el 3.0% registrado en diciembre.

La fortaleza del mercado petrolero, la devaluación y los esfuerzos por controlar el gasto público influyeron en la recuperación de las cuentas del sector público y del gobierno central. Así, el sector público consolidado cerró el año con un superávit del 7.9% del PIB, en comparación con un déficit del 8.3% en el año anterior. De igual forma, el gobierno central logró un superávit del 0.7% del PIB, frente a la situación deficitaria de 1994 (-6.8%) y 1995 (-4.8%). Sin embargo, el déficit no petrolero primario subyacente del gobierno central, como medida más adecuada del esfuerzo fiscal específico, se mantuvo en niveles similares a los de 1995 (6% del PIB).

En 1997, Venezuela cerró el año con un crecimiento del 5%, en el que participaron tanto el sector petrolero como el no petrolero. La inflación se situó en torno al 38% tras evolucionar a la baja en el primer semestre y repuntar en el segundo, a pesar de la escasa depreciación nominal del bolívar.

Durante este año continuó la apertura del sector petrolero al capital privado con una tercera ronda de convenios operativos de la empresa estatal Petróleos de Venezuela (PDVSA), que permitió recaudar 2.172 millones de dólares por derechos otorgados a 18 consorcios para la explotación de campos petrolíferos marginales.

El PIB no petrolero creció en un 2% durante el primer semestre de 1997, mientras que el petrolero mantenía el elevado dinamismo de años anteriores y lo hacía en un 9%; el repunte fue muy destacado en el sector de la construcción, que aumentó en un 14%. Esta misma tendencia se consolidó durante el segundo semestre: a finales de octubre, las ventas de vehículos registraban un crecimiento anual de 16.5% y las compras privadas de productos importados de un 32%, mientras que el crédito al consumo crecía hasta alcanzar casi la cuarta parte de la cartera bancaria. Al finalizar el año, el crecimiento de la economía alcanzaba y superaba el 5%.

De acuerdo con el informe del Banco Central, durante 1998, el shock petrolero adverso generó una severa crisis fiscal que al no poder ser enfrentada mediante un ajuste fiscal anti-cíclico, produjo efectos negativos al profundizar la recesión económica, afectar la cuenta corriente de la balanza de pagos y crear fuertes expectativas de inflación y de devaluación. Esta situación responde a una elevada dependencia de las finanzas públicas de los ingresos generados por las exportaciones petroleras, en un contexto de fuerte inflexibilidad para elevar la base de tributación interna y/o para reducir el gasto en una magnitud que posibilite la obtención de un déficit prudente o manejable.

El gobierno central registró un déficit de 4.0% del PIB y la industria petrolera desmejoró su gestión financiera al elevar su déficit de 1.3% a 3.8% del PIB en 1998. La situación de crisis fiscal y su impacto sobre el resto de las variables macroeconómicas configuró un entorno que elevó la percepción de riesgo que los inversionistas tienen del país, dificultando y haciendo costoso el acceso de éste a los mercados de crédito. Dicha situación originó que para financiar el déficit tuviera que recurrirse, mayoritariamente, a la liquidación de activos, al uso de recursos por privatización y a la utilización de fondos acumulados en la cuenta que mantiene la Tesorería Nacional en el BCV.

A lo largo de 1999 el entorno económico internacional estuvo caracterizado por un mayor dinamismo que contribuyó a la recuperación de los precios de los productos básicos. Sin embargo, el surgimiento de la crisis financiera en Brasil a inicios de año, la situación recesiva de algunas economías latinoamericanas, el consecuente deterioro de las cuentas fiscales y las serias perturbaciones cambiarias en Colombia y Ecuador, causaron un retroceso de los flujos de comercio interregionales y la elevación de la prima de riesgo de la región.

La reducción de la producción y de la exportación petrolera y las medidas de ajuste fiscal determinaron una fuerte contracción de la actividad económica con el consecuente crecimiento del desempleo. Sin embargo, la tasa de inflación continuó desacelerándose, soportada por la estabilidad del tipo de cambio y la caída de la demanda agregada.

Debido a las dificultades por las que atravesó el mercado petrolero internacional y la ejecución de una política de gastos expansiva, orientada a mantener el proceso de reactivación económica, en 2001 se observó un deterioro de las cuentas fiscales, al punto que de un superávit de 4.3% del PIB del sector público consolidado en 2000 se pasó a un déficit de 4.3% del PIB.

La gestión financiera del sector público consolidado (SPC) cerró el ejercicio fiscal 2002 con un déficit global de 1.0% del PIB, cifra significativamente inferior a la registrada en 2001 (4.5% del PIB), resultado atribuible al efecto combinado que ejerció el incremento de los ingresos públicos (2.1% del PIB) y la disminución del gasto (1.4% del PIB).

Disminuyó el déficit global de 4.2% del PIB a 3.5% del PIB, lo cual está asociado al incremento de los ingresos totales (1.4% del producto), ante el moderado aumento del gasto total (0.5% del PIB). El comportamiento del gasto se atribuye, fundamentalmente, a los mayores pagos de intereses de la deuda pública interna (1.3% del PIB) y externa (0.4% del PIB).

Durante 2004 se registró un notable crecimiento, que ascendió a 17.9%, y permitió restaurar el producto interno bruto (PIB) al nivel observado en 2001. Dicho resultado estuvo acompañado por menores tasas de inflación (19.2%) y desempleo (13.9%).

En 2007, el producto interno bruto (PIB) registró por cuarto año consecutivo un crecimiento significativo y generalizado (8.4%), que se evidenció fundamentalmente en el desempeño del sector no petrolero, particularmente en las ramas de actividad no transables.

Las cuentas fiscales registraron un déficit financiero en el sector público restringido (2.6% del PIB) y un superávit en torno al 3% del PIB por parte del gobierno central. Cabe mencionar las nacionalizaciones ejecutadas en el año de las empresas Compañía Anónima Nacional de Teléfonos de Venezuela (CANTV) y Electricidad de Caracas (EDC), en el marco de la estrategia general

de transformación del modelo socio productivo anunciada por el Ejecutivo Nacional.

Impuesto al Valor Agregado

Venezuela comenzó a utilizar este impuesto en 1993 con una tasa de 10%, obteniendo buenos resultados, pues incrementó su participación en el total de recursos tributarios de un 21% del total a cerca de 33%. En 1997 se realizó un incremento de la tasa a 16.5%, probablemente como medida para aumentar los ingresos por este concepto, pues se piensa que los incrementos en la tasa impositiva tienen mayores ingresos.

En el Gráfico 2.7 (abajo) puede observarse que al inicio de la introducción del IVA, la recaudación por este concepto presenta tendencia creciente. En 1998, el país tuvo una crisis fiscal mermando la cantidad recaudada hasta 2004 cuando se amplió la base imponible, incrementó la actividad económica y las importaciones. Para 2005 se obtuvo mejor resultado debido a la disminución de la tasa a 15% y al incremento del consumo (privado principalmente).

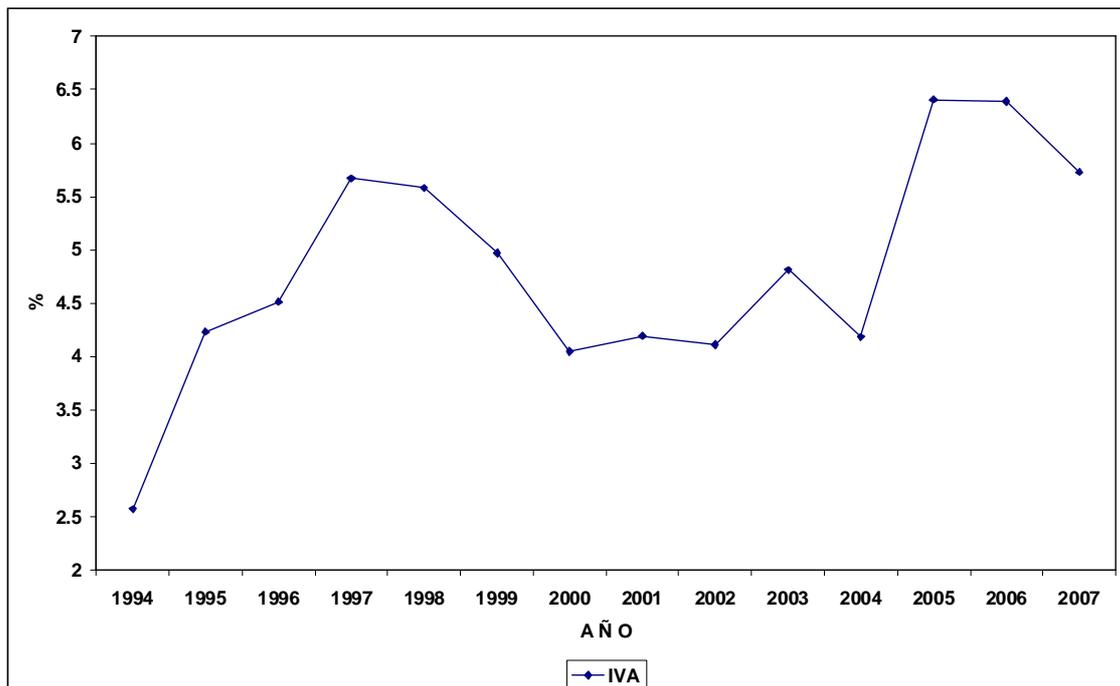
Cuadro 7. Venezuela. Tasas Impositivas del IVA

| PERIODO | TASA |
|--------------|------|
| Tasa inicial | 10 |
| Oct-93 | 10 |
| Mar-94 | 10 |
| Sep-95 | 10 |
| Jul-96 | 10 |
| Jun-97 | 16.5 |
| Mar-99 | 16.5 |
| Jul-00 | 15.5 |
| Dic-02 | 15.5 |
| Jul-03 | 16 |
| Jul-04 | 16 |
| Jun-05 | 15 |
| Feb-06 | 14 |
| May-07 | 14 |

Fuente: elaboración propia con datos de la CEPAL

en: www.eclac.org/estadisticas/bases

Gráfico 2.7. Venezuela. Recaudación por concepto de IVA como porcentaje del PIB. 1994-2007



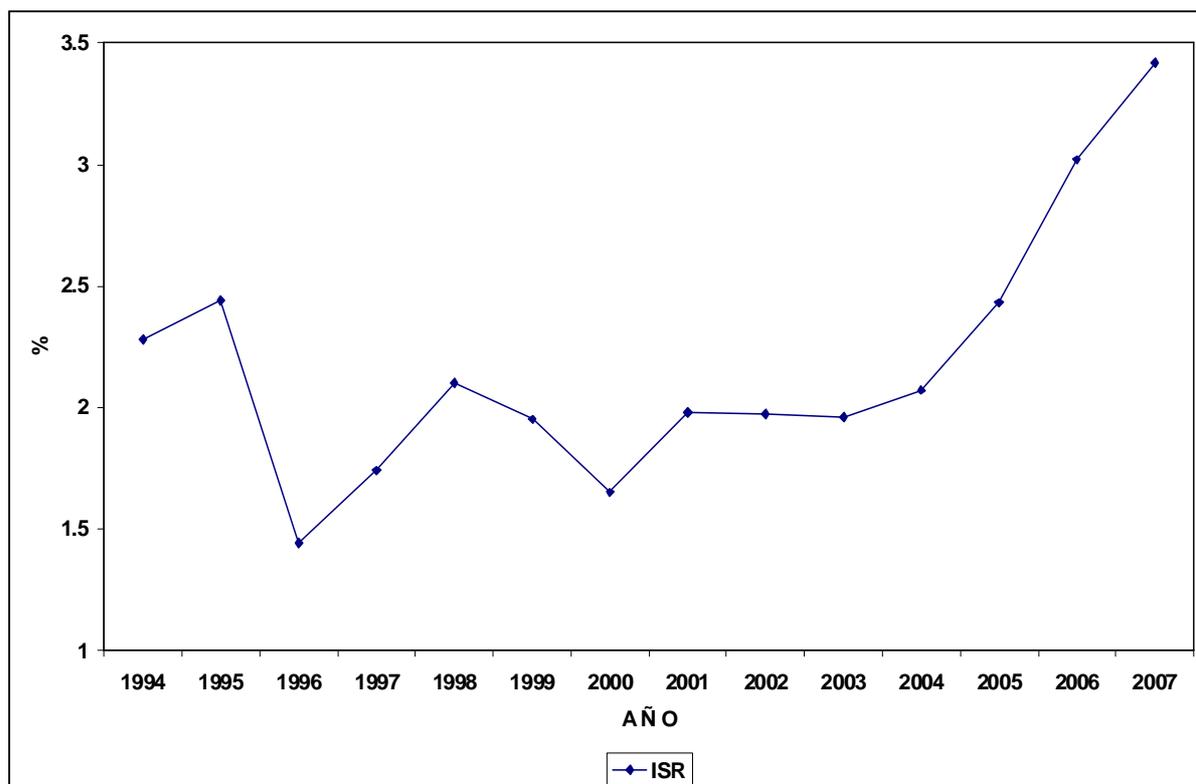
Fuente: elaboración propia con datos del SENIAT en: www.seniat.gov.ve

Impuesto Sobre la Renta

Las tasas aplicadas por concepto de ISR en Venezuela son similares a las aplicadas por otros países, de igual manera que los países analizados anteriormente, las tasas impositivas aplicadas a corporaciones y empresas son mayores a las aplicadas a personas físicas.

Desafortunadamente no hay datos disponibles con respecto a la cantidad aportada por parte de personas físicas por concepto de ISR, razón por la cual no es posible saber cual de los dos tipos de contribuyentes aporta mayor cantidad por este concepto.

Gráfico 2.8. Venezuela. Recaudación por concepto de ISR como porcentaje del PIB. 1994-2007



Fuente: elaboración propia con datos del SENIAT en: www.seniat.gov.ve

En el Gráfico 2.8 puede observarse que en 1994 y 1995 la cantidad recaudada, como porcentaje del PIB, presentaba tendencia ascendente, luego presentó su punto más bajo en 1996 (1.4% del PIB), probablemente por la crisis de 1995 que afectó a la mayoría de los países de América Latina.

Como se mencionó anteriormente, Venezuela tuvo crisis fiscal en 1998, lo que explica la disminución de ingresos por ISR observada en los años siguientes, hasta 2004 cuando el país comenzó a experimentar incrementos en la actividad económica, favoreciendo las finanzas públicas. A partir de este año y hasta 2007, se observa que la recaudación de ISR va en aumento.

A pesar de que los buenos resultados obtenidos por Venezuela podrían ser adjudicados a la mejora de la actividad económica, al incremento de la base impositiva, el aumento del consumo y la inversión, entre otras razones, que de hecho se mencionan en los informes económicos presentados por el Banco

Central del país, el gobierno de Venezuela reconoce que la mejora en la recaudación tributaria estuvo vinculada con los esfuerzos realizados por el Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT) a través de su gestión fiscalizadora y el cumplimiento de los planes Evasión Cero.

2.2. Comparación con países integrantes de la OCDE

En el presente apartado se describe el sistema tributario y el panorama económico de Canadá, España, Turquía y Estados Unidos, países que han sido seleccionados para la comparación con México teniendo en cuenta que son integrantes de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y son homogéneos con México.

Además de que Estados Unidos y Canadá son los principales socios comerciales de México, pues tienen en común el TLCAN (o NAFTA por sus siglas en inglés), acuerdo comercial que entró en vigor el 1 de enero de 1994. El comportamiento de la economía de estos países, tiene consecuencia en la economía mexicana, tanto por el TLCAN como porque la economía de México es muy dependiente (no sólo comercialmente hablando, aunque principalmente de esto) de la economía de Estados Unidos.

ESTADOS UNIDOS

Contexto macroeconómico¹⁴

El déficit público durante el gobierno de G. Bush (1989-1992) se duplicó de menos de 150 mil millones de dólares a más de 300 mil millones, mismos que fueron financiados mediante la colocación de bonos federales.

Para el primero período de W. Clinton (1993-2001) el déficit fiscal se redujo a la mitad, ubicándose en poco más de 110 miles de millones. En el segundo

¹⁴ Economic Report of the President, varios años, en: www.nber.org/erp

período logró superávits fiscales en todos los años con un máximo de 255 miles de millones de dólares en 2000, a partir del acuerdo para balancear el presupuesto en 1997. Los recursos de dichos ahorros se utilizaron para fortalecer la seguridad social y reducir la deuda pública.

El ataque terrorista que sufrió el país el 11 de septiembre de 2001 se vio reflejado en el bajo incremento del PIB (1.3%) y el gasto público fue reorientado hacia propósitos militares. Hubo disminución de tasas impositivas con el propósito de incentivar el ahorro, la inversión y la acumulación de capital.

En 2003 inicia la recuperación económica con un incremento de 2.7% del PIB y 4.2% para 2004. Dicho crecimiento, se fundamenta, principalmente en la demanda interna con fuertes inversiones en equipo y en el consumo privado, impulsado por las bajas tasas de interés.

Sistema Tributario

Los impuestos aplicados en éste país son principalmente:

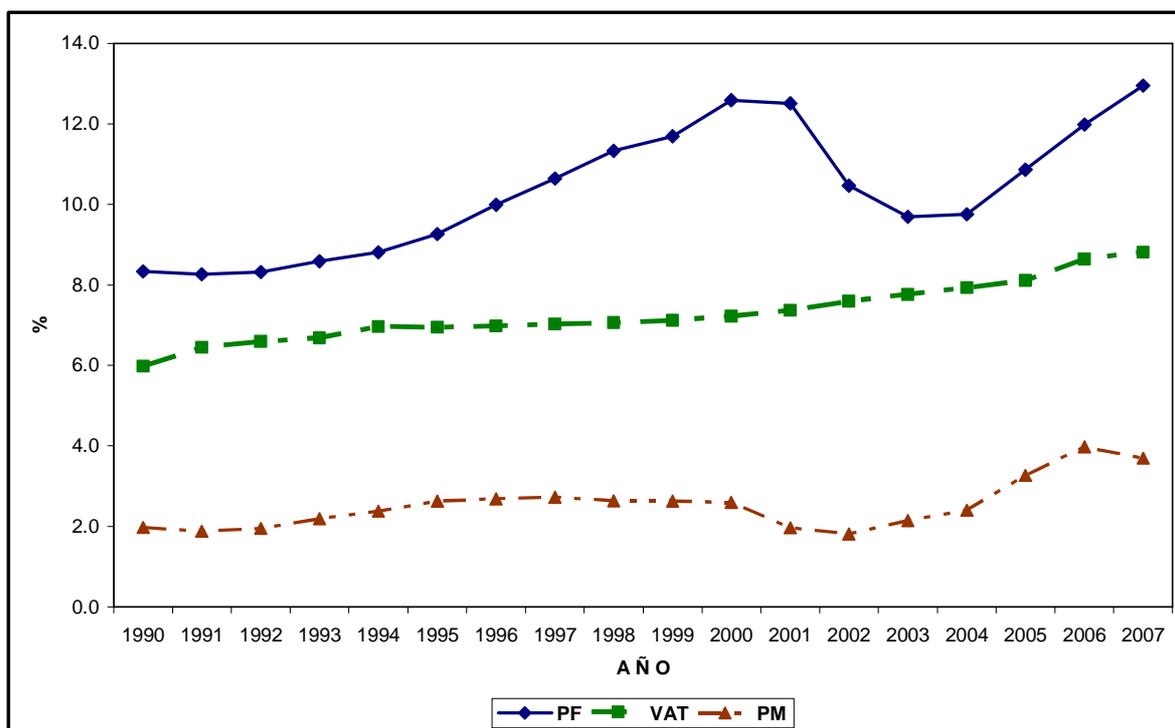
- **Impuestos a la producción e importaciones.** Dentro de estos se considera al VAT (*Value Added type Taxes*), dicho impuesto es similar al IVA en México, pues se aplica de la misma manera.
- **Impuestos al ingreso.** Este impuesto sería el equivalente al ISR de las personas físicas, pues se aplica a este tipo de personas.

A continuación se presenta el Gráfico 2.9, donde se muestra el comportamiento de cada uno de los impuestos mencionados anteriormente en relación con el PIB, con la intención de ilustrar la importancia que tiene cada uno de éstos para el sistema tributario de dicho país.

Los impuestos provenientes del resto del mundo son casi nulos (razón por la que no figuran en el Gráfico 2.9), pues las aportaciones apenas y alcanzan a representar el 1% del PIB.

En orden de importancia, los impuestos cobrados a las empresas (se observa como PM en el Gráfico), representan en promedio 2.5% del PIB; muestran un comportamiento creciente, hasta 2001 donde se observa una disminución de 2.5 a 1.9 miles de millones de dólares, consecuencia de la crisis vivida en es año debida al atentado terrorista, retomando la tendencia creciente a partir de 2003 cuando el país inicia la recuperación económica.

Gráfico 2.9. Estados Unidos. Recaudación impositiva. 1990-2007. Miles de millones de dólares



Fuente: elaboración propia con datos del Bureau of Economic Analysis en: www.bea.gov

Aportando en promedio el 7.3% del PIB, se presenta el impuesto cobrado a la producción e importaciones (presentado en el Gráfico como VAT), presenta tendencia creciente, sin fluctuaciones aparentes, pues estas han sido mínimas (menos de un punto porcentual).

Por último, los impuestos cobrados a las personas físicas son los más significativos (representan en promedio 10% del PIB), se observa el punto más alto en el 2000 con una cantidad de 12.3 miles de millones de dólares,

presentando la esperada disminución en 2001 pero la recuperación en éste rubro se observa hasta 2004, con tendencia creciente a partir de dicho año.

CANADÁ

Contexto macroeconómico¹⁵

Canadá inició la década de los noventa con un crecimiento casi nulo y se contrajo 2% el año siguiente. A partir de 1992 presentó tasas superiores al 2% con excepción de 1996.

El magro desempeño de la economía ha estado acompañado de elevadas tasas de desempleo que, en promedio, fueron de 9.4% entre 1994 y 1998. Con el objetivo de corregir el desempleo estructural que ha afectado a Canadá, el gobierno introdujo varias medidas entre las que destaca la modificación del seguro de desempleo (de 1971) por el Seguro de Empleo a partir de 1996.

Sus principales socios comerciales son: Estados Unidos, Japón y Reino Unido, a quienes exportan motores de vehículos y autopartes, maquinaria industrial, aviones, equipos de telecomunicaciones, químicos, plásticos, fertilizantes, madera, petróleo, gas natural, electricidad, aluminio, principalmente. Además, México, China y Estados Unidos de quienes importan productos químicos, electricidad, bienes de consumo no perecederos, entre otros.

En 1989, se firmó el Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos (*FTA*) y en 1994 el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (*TLCAN* o *NAFTA*) que incluye a los tres países de Norteamérica: Canadá, Estados Unidos y México. Gracias a esto ha sido posible un incremento en la integración comercial y económica de Canadá con Estados Unidos, como consecuencia de dicha integración, la depresión económica padecida por este país en 2001 generó un impacto negativo en la economía canadiense.

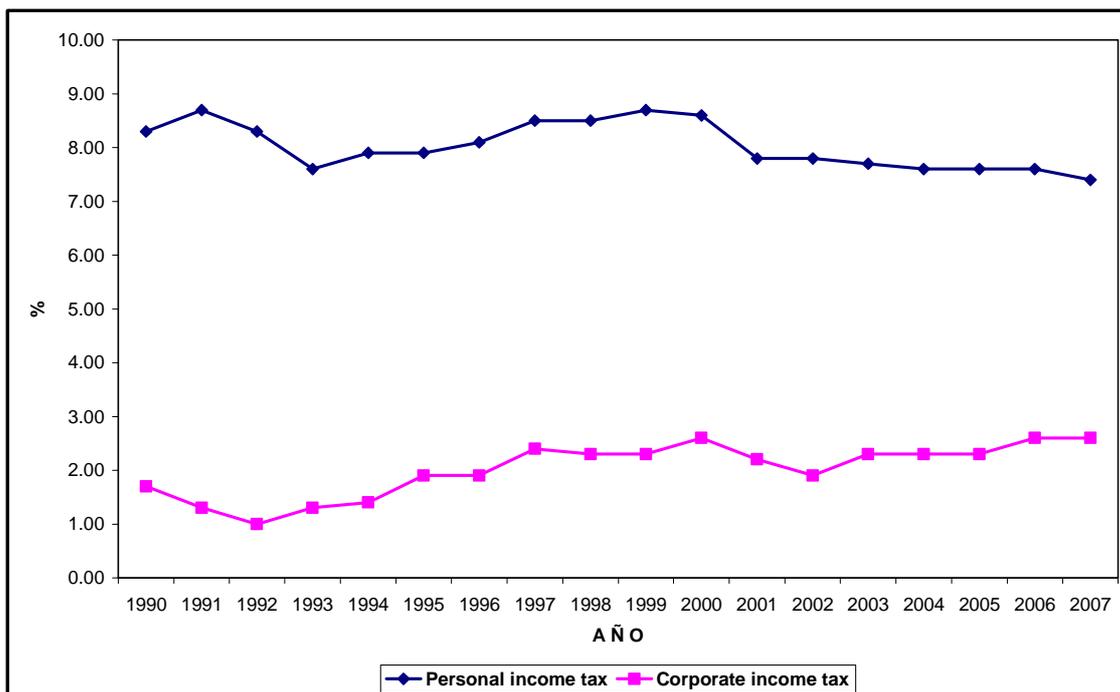
¹⁵ Annual Financial Report of the Government of Canada, varios años. Department of finance Canada, en: www.fin.gc.ca/afr-rfa/2008/afr2008_1-eng.asp

Sistema Tributario

Los impuestos cobrados en este país son prácticamente sobre el ingreso y aduaneros. De igual forma que en Estados Unidos, los impuestos al ingreso de las personas físicas son los que presentan la mayor recaudación del total de los impuestos cobrados en Canadá y representan en promedio de 1990 a 2007 8% como porcentaje del PIB. Presenta tendencia creciente y pocas y mínimas fluctuaciones.

Los impuestos cobrados a las empresas representan en promedio el 2% como porcentaje del PIB, presentan un comportamiento similar al de los impuestos a personas físicas pero con menores aportaciones.

Gráfico 2.10. Canadá. Recaudación impositiva. 1990-2007. Millones de dólares canadienses



Fuente: elaboración propia con datos del Departamento de Finanzas de Canadá en: www.fin.gc.ca

ESPAÑA

Contexto macroeconómico¹⁶

La economía española inició la década de los 90 con déficits de hasta 1.8% del PIB. El ingreso, así como el gasto público alcanzaron 42.8% y 49.8% del PIB, respectivamente en 1993. Finalmente, la deuda pública solo registró un ligero incremento, hasta el 45.9% del PIB, fundamentalmente como consecuencia del fuerte crecimiento del PIB entre 1989 y 1991 (el 11% en términos nominales).

Debido al compromiso de cumplir los criterios de convergencia establecidos en el Tratado de la Unión Europea la tendencia al desequilibrio presupuestario acabó en 1994 con una reducción moderada en el déficit, aunque en 1995 el déficit público volvió a incrementarse, alcanzando el 6.6% del PIB.

La política fiscal instrumentada en 1998 se orientó hacia la reducción de los desequilibrios presupuestarios, lo que permitió que el se situara en el 1.8 % del PIB. Tal orientación de la política fiscal se enmarcó dentro del compromiso de cumplimiento del Pacto de Estabilidad y Crecimiento, que exige situar las cuentas públicas en una posición próxima al equilibrio en el medio plazo, así como respetar el límite del 3% de déficit público sobre el PIB en situaciones cíclicas normales. El buen comportamiento de los ingresos y la moderación del gasto permitieron mantener un superávit primario, que en 1998 aumentó hasta el 2.2 % del PIB.

En 1999 la economía española alcanzó su primer año de participación en la Unión Económica y Monetaria (UEM) presentando resultados positivos en términos de crecimiento y de creación de empleo, alcanzando un incremento del PIB de 3.7%. La tasa de inflación pasó de 1.8% en 1998 a 2.3% en 1999.

En 2000 se llevó a cabo un incremento presupuestado en actividades productivas y de inversión, se revisó el alza del gasto social. La congelación de

¹⁶ Basado en Estudios económicos (N. 76) e informes anuales del Banco Central del España (varios años).

impuestos especiales, la rebaja de retenciones por dividendos y por rendimientos de actividades profesionales, y la reducción en las cuotas por desempleo a la Seguridad Social de los contratos indefinidos. Como consecuencia de estas acciones se alcanzó un déficit del 0.3% del PIB. La *ratio* de deuda en relación con el PIB se situó en el 60.6%.

El PIB creció, al final del año 2000, 4.1% y la tasa de empleo 3.3%; los impuestos indirectos registraron un crecimiento de 7.5% con respecto al PIB, aunque en realidad esto significó una disminución ya que en 1999 el crecimiento fue de 11.9%.

Los gastos de capital aumentaron sólo 0.9%, lo que significa una disminución de 0.3% con respecto al año anterior (10.1%), mientras que la inversión pública registró un crecimiento del 5.2% en términos nominales (frente al 7.7% registrado en 1999).

En 2001 se observó un superávit del 3.1% del PIB y la *ratio* de deuda pública respecto al PIB quedó en el 57.2%.

Los impuestos sobre la renta y el patrimonio registraron un crecimiento de 6.9%, con un aumento del impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF) del 12.9% (en términos de recaudación) y un incremento del Impuesto de Sociedades prácticamente nulo.

Por el contrario, los impuestos indirectos registraron una disminución pues pasó del 8.3% en el año 2000 a 3.9% en 2001 (como porcentaje del PIB). Tal disminución es atribuida principalmente al IVA, que tuvo un crecimiento del 3.8% (en términos de recaudación) mientras que para el año anterior fue de 8.7%.

En 2002 la *ratio* de deuda pública respecto al PIB fue de 54%, reduciéndose sensiblemente frente al 56.9% registrado en 2001.

El gasto público tuvo un crecimiento de 7.4% (respecto al año anterior). Los impuestos sobre la producción y las importaciones registraron un crecimiento de

9.2% (respecto al año anterior) y los impuestos corrientes sobre la renta y el patrimonio crecieron 11.3% respecto al año anterior, mientras que la recaudación por concepto de IRPF tuvo un crecimiento del 7% respecto al año anterior.

Finalmente, la inversión pública presentó una tasa de crecimiento nominal de 10.7%, mismo que es atribuido al Plan de Infraestructuras 2000-2007 que aun está en desarrollo.

La economía española inició 2003 con una serie de reformas en el sistema tributario (reforma del impuesto sobre la renta de personas físicas, supresión parcial del impuesto sobre actividades económicas y congelación de impuestos especiales) cuyo impacto contrajo los ingresos, pero elevó su peso sobre el PIB a 40.3%. el dinamismo de los impuestos sobre la producción y las importaciones (0.3% del PIB) compensó la pérdida de los ingresos provenientes del impuesto sobre la renta y el patrimonio.

Los gastos de capital presentaron una desaceleración ocasionada principalmente por la disminución de las ayudas a la inversión y transferencias de capital, contrariamente, la inversión pública presentó un crecimiento de 7.8% aunque fue menor que el año anterior (11.0%).

Para 2004 la deuda pública respecto al PIB disminuyó a 48.9%. El PIB creció 3.1% (2.9% en 2003). La demanda interna creció 4.2% gracias al consumo y a la inversión, mientras que la demanda externa decreció 1.7%. El empleo aumentó a 2.7% y los ingresos tributarios aumentaron 37.1% (como porcentaje del PIB) lo cual puede atribuirse principalmente al crecimiento de los impuestos sobre la producción y las importaciones (10.5% con respecto al año anterior).

En 2005 la economía española creció 3.4% debido principalmente a la demanda interna que creció a una tasa superior al 5%.

Con la llegada de una nueva legislatura al país, se elaboraron por primera vez Presupuestos Generales de Estado donde se definió una política fiscal orientada al mantenimiento de la estabilidad presupuestaria.

La inversión en bienes de equipo se aceleró (creció 9.5%) como respuesta a las favorables condiciones de rentabilidad, saneamiento de balances y condiciones de financiación de las empresas. Sin embargo, dicha recuperación no ha sido suficiente para equilibrar un patrón de gasto que sigue fuertemente asentado en el consumo y en la inversión en construcción.

En particular, estos estímulos continuaron sosteniendo el consumo y la inversión residencial de las familias, que en 2005 crecieron a tasas del 4.4% y 6%, respectivamente. La renta disponible registro una tasa de crecimiento próxima al 3%, apoyada en la fuerte generación de empleo.

De acuerdo con el informe del Banco Central de España, en 2006 la economía creció a una tasa de 3.9%, el empleo creció 3.1% permitiendo disminuir la tasa de desempleo y presento un superávit presupuestario de 1.8% del PIB. El comportamiento de la actividad económica se vio favorecida por condiciones monetarias y financieras favorables, por el mantenimiento del proceso de revalorización de activos reales y financieros, y por el desempeño del mercado de trabajo. Y todo ello en el contexto de un efecto bastante moderado, como en la mayoría de las economías desarrolladas, del encarecimiento del petróleo y en el marco de políticas económicas orientadas a la estabilidad macroeconómica.

Las exportaciones reales de bienes, tuvieron una tasa de crecimiento del 5.6% en promedio, retomaron tasas de avance similares a las de los primeros años de esta década, tras un estancamiento en 2005, impulsadas por el notable avance del comercio mundial, el despegue de la actividad económica de la zona del euro y el dinamismo de los mercados emergentes.

A lo largo de 2007, la economía española fue perdiendo fuerza debido, en primer lugar, al ajuste gradual de la inversión inmobiliaria, y, en segundo lugar, a los efectos negativos generados por el episodio de inestabilidad financiera que surgió el verano de 2006. De esta forma, la economía creció 3.8% (una décima menos que el año anterior).

El crecimiento de la población fue un factor relevante para explicar el empuje tanto de la demanda como de la oferta. Así, la población activa mantuvo tasas de avance elevadas, algo por debajo del 3%, pero el notable incremento del empleo permitió no solo absorber ese aumento, sino también reducir ligeramente la tasa de desempleo (8.3%). El superávit presupuestario fue de 2.2% del PIB, cuatro décimas por encima de la cifra de 2006. La inflación disminuyó hasta el 2.8%, frente al 3.5% de 2006.

En el diseño de la política fiscal para 2007, la principal novedad consistió, por el lado de los ingresos, en la entrada en vigor de las reformas del IRPF y del impuesto sobre sociedades. En el primer caso, aumentaron las deducciones por rendimientos del trabajo y los mínimos personales y familiares, y se redujo la tarifa. La reforma del impuesto sobre sociedades supuso una rebaja de 2.5 puntos en el tipo general (hasta el 32.5%) y de cinco puntos para las PYMES, así como una disminución paulatina de algunas deducciones en la cuota. Estos recortes en la recaudación potencial se compensaban, parcialmente, con un incremento del 15% al 18% en el tipo impositivo que recae sobre la mayor parte de rentas y ganancias de capital. El impacto de estas reformas se reflejaría ya en 2007 a través de las retenciones y pagos a cuenta. En cuanto al resto de impuestos, las principales modificaciones incorporadas en los Presupuestos para 2007 se limitaron a la congelación de las tarifas de los impuestos especiales, con la excepción del de hidrocarburos, que se elevó en un 3%.

El superávit presupuestario fue de 2.2% del PIB, cuatro décimas por encima del resultado del año anterior. Tal resultado fue consecuencia de las elevadas cifras de recaudación. De esta forma, el tamaño relativo de la deuda pública mantuvo su tendencia descendente, situándose en 36.2% del PIB.

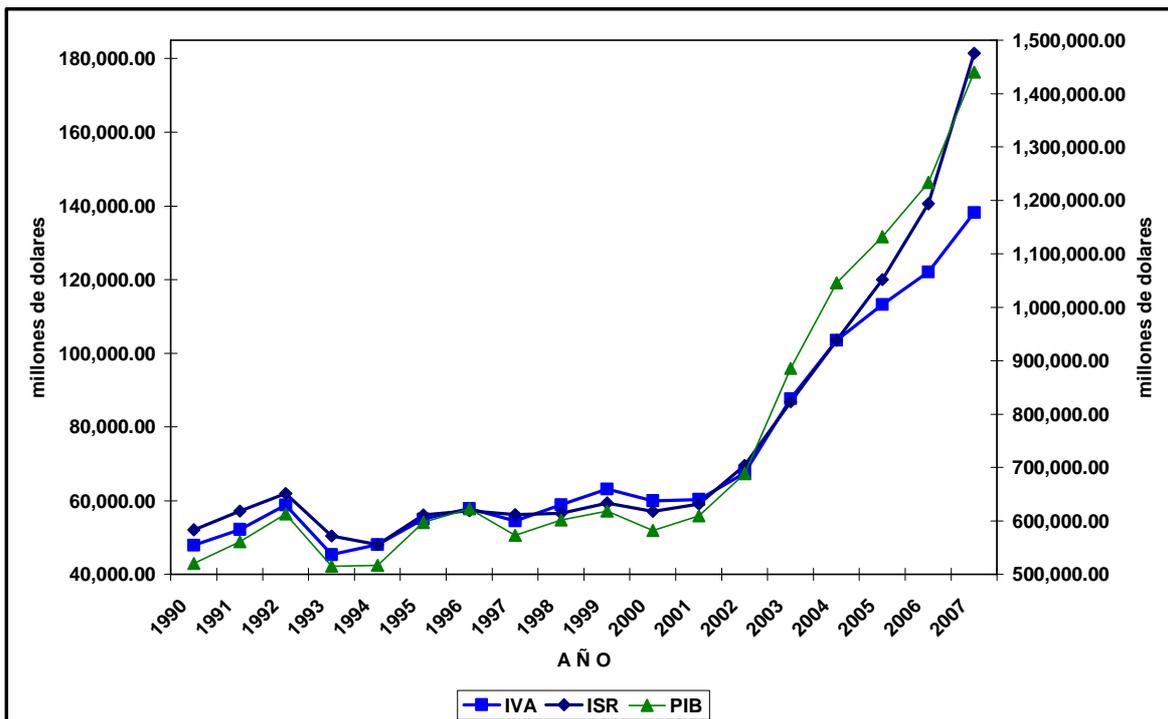
Sistema tributario

Los impuestos cobrados en España son, principalmente, impuesto sobre la renta de personas físicas (IRPF), impuesto sobre sociedades e impuesto sobre el valor añadido (IVA). Para efecto del análisis a continuación se presenta el comportamiento del IVA e ISR (total) y el PIB (Gráfico 2.11).

Como puede observarse, el comportamiento del IVA e ISR es muy similar incluso que el PIB, las tres series presentan tendencia creciente con pocas fluctuaciones. El punto de recaudación más bajo de ambos rubros se sitúa en 1993 y en ese mismo año se observa también el punto más bajo del producto, lo cual es consistente con la crisis que sufrió el país en dicho año.

Cabe destacar el hecho de que, contrariamente a lo observado en los países analizados anteriormente, en España el impuesto más significativo (por su aportación) es el ISR, pues a pesar de que la recaudación por este rubro a lo largo del periodo es muy similar a lo recaudado por IVA, el primero ha tenido mejor desempeño a partir de 2005, representando 12.6% del PIB para 2007, mientras que el IVA representó 9.6%.

Gráfico 2.11. España. Recaudación impositiva. 1990-2007. Millones de dólares



Fuente: elaboración propia con datos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) Factbook 2009 y del Fondo Monetario Internacional (FMI).

TURQUÍA

Contexto macroeconómico¹⁷

La estructura económica de Turquía se caracteriza por la participación fundamental del sector servicios, una importante base industrial y la decreciente participación de la agricultura en el PIB.

Con la crisis de noviembre de 2000 y febrero de 2001, el PIB descendió 5.7%; iniciando una recuperación en 2002 con un crecimiento del 6.2% y 5.3% para 2003, repuntando en 2004 con un crecimiento del PIB de 9.4% y 8.4% para 2005.

En 2006 el crecimiento del PIB fue de tan solo 6.9%, a causa de un episodio de inestabilidad financiera a mediados de dicho año que dio lugar a la depreciación de la lira y el repunte de la inflación. Tal consecuencia tuvo lugar en la inestabilidad de otros mercados emergentes, provocada en gran medida por los aumentos de los tipos de cambio de Estados Unidos, Japón y la Unión Europea que incrementaron la prima de riesgo de países como Turquía, lo cual provocó la salida de capitales.

En 2007 el crecimiento del PIB fue de 4.5% debido principalmente a la contracción del sector agrícola y al menor crecimiento de la construcción y las manufacturas, presentando además un déficit comercial de 7.1% (como porcentaje del PIB) y del 5.7% (como porcentaje del PIB) en cuenta corriente.

La situación de las cuentas públicas se vio deteriorada por la crisis financiera de 2001, pero con las exigencias del FMI se introdujo cierta disciplina fiscal, logrando desde 2001 hasta 2006 los objetivos de superávit primario del 7% del PIB. Gracias a lo anterior, se logró moderar el déficit público (1.6% del PIB en 2007) y la ratio de la deuda pública (29.1% del PIB en 2007).

¹⁷ Basado en el Informe Económico y Comercial de Turquía, España 2008.

Sistema tributario¹⁸

El sistema fiscal turco tiene como finalidad aumentar los ingresos fiscales del Estado y además, estimular la inversión y el desarrollo económico del país.

Los principales impuestos del sistema tributario de Turquía son:

El Impuesto sobre Sociedades¹⁹ (*Kurumlar vergisi*). Grava el beneficio neto obtenido por las sociedades en dos fases. En un primer momento dicho beneficio está sujeto a un tipo de gravamen del 30%, mientras que en una segunda fase, en caso de que la sociedad distribuya beneficios a sus socios, el dividendo repartido está sujeto a una retención del 15%. Un recargo del 10% se impone a su vez sobre el resultado a ingresar por ambos gravámenes.

Las compañías residentes en Turquía están sujetas por su renta mundial, aunque existen ingresos exentos de gravamen, como los dividendos percibidos de sociedades residentes en Turquía. Los ingresos derivados de la construcción, la reparación o los servicios técnicos desarrollados en el extranjero están exentos del impuesto, siempre que al menos el 15% de los ingresos sean transferidos a Turquía en divisas. Las sociedades no residentes están sujetas por sus ingresos de fuente turca. En caso de obtener beneficios empresariales, éstos estarán sujetos únicamente si la sociedad tiene un agente o un establecimiento permanente en Turquía y el ingreso se genera a través de dichos medios.

Las ganancias de capital son consideradas como un beneficio gravable más a efectos del Impuesto sobre Sociedades. Sin embargo, existen exenciones, como la aplicable a las ganancias derivadas de ventas de activos fijos despreciables, en el caso de que el importe obtenido se reinvierta nuevamente en activos fijos en los siguientes tres años. Los intereses pagados a sociedades, residentes o no, están generalmente sujetos a una retención de hasta el 20% aunque, en el

¹⁸ Información tomada de Fidinam Consulting (España), en www.fidinam.es

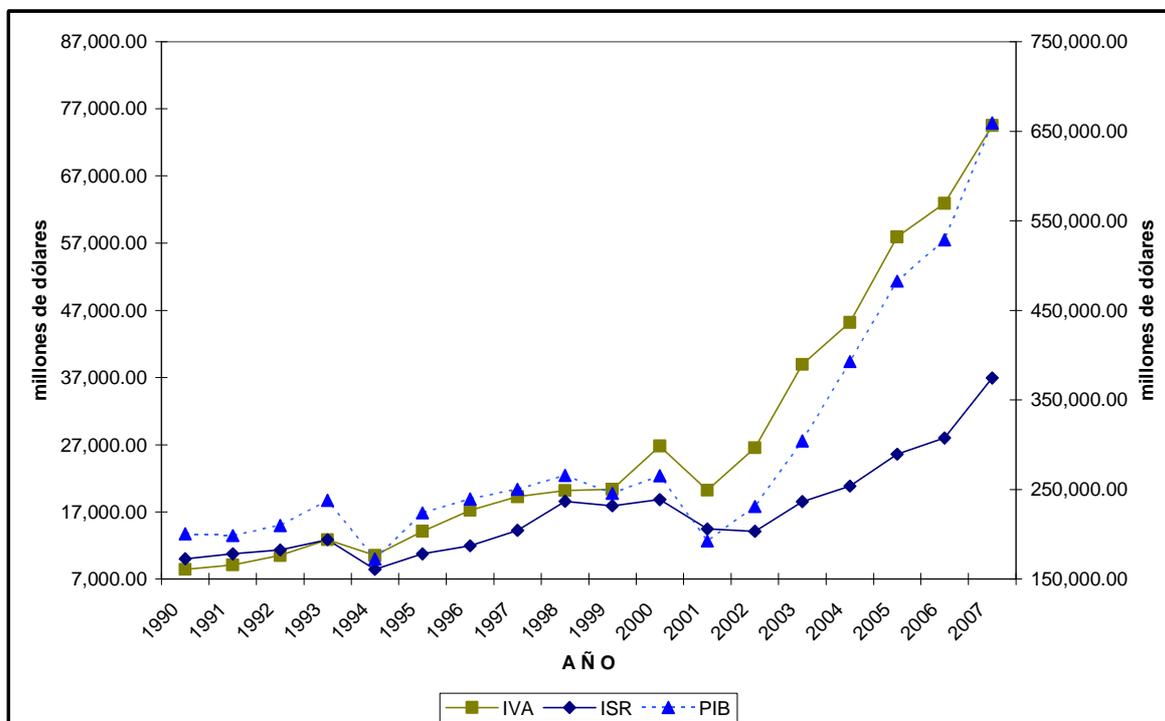
¹⁹ Equivalente al ISR.

caso de sociedades residentes, es posible deducir la retención al calcular el impuesto final.

También existe un impuesto sobre el valor añadido²⁰ (*Katma deger vergisi*) cuya tasa general es del 18%, aunque existen tipos reducidos y exenciones, como la otorgada a las exportaciones de bienes y servicios. Y un Impuesto sobre Bienes Inmuebles, calculado sobre el valor de suelo y edificios, estando exentos los inmuebles utilizados para actividades agrícolas, industriales y pesqueras.

En el gráfico 2.12 se puede observar el comportamiento del PIB y la recaudación impositiva de Turquía. En general, la tendencia de las tres variables es creciente y es clara la caída del PIB en 2001, debida a la crisis financiera del mismo año, y posteriormente la recuperación a partir de 2002, atribuida al cumplimiento de las sugerencias del FMI.

Gráfico 2.12. Turquía. Recaudación impositiva. 1990-2007. Millones de dólares



Fuente: elaboración propia con datos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) Factbook 2009 y del Fondo Monetario Internacional (FMI).

²⁰ Equivalente al IVA.

Aunque a inicios del período de estudio el desempeño de la recaudación por IVA fue menor al ISR, se observa un repunte a partir de 2000 por parte del IVA acompañado por la disminución paulatina del ISR. Lo cual deja claro que, para esta economía, el impuesto que más aporta al PIB es el IVA, pues en promedio de 1990 a 2007 se recaudó 8.6% del PIB, mientras que por ISR fue sólo el 5.8%.

CONCLUSIONES

Los resultados presentados, indican que el IVA es el impuesto por el cual se obtienen mayores contribuciones para países como Argentina (6.3% como porcentaje del PIB en promedio de 1993 a 2007), Brasil (6% como porcentaje del PIB en promedio de 1990 a 2007), Chile (11% como porcentaje del PIB en promedio de 1990 a 2007), Venezuela (4.8% como porcentaje del PIB en promedio de 1994 a 2007), y Turquía(8.6% como porcentaje del PIB en promedio de 1990 a 2007). Mientras que por concepto de ISR la mayor aportación la hacen las empresas a pesar de que en algunos casos son las personas físicas a las que se les aplican tasas más altas.

El ISR representa el impuesto por el que perciben mayores ingresos Estados Unidos (12.8% del PIB en promedio de 1990 a 2007), Canadá (10% del PIB en promedio de 1990 a 2007) y España (12.6% del PIB en promedio de 1990 a 2007) y con mayor aportación por parte de las personas físicas.

Capítulo 3. PANORAMA GENERAL DEL SISTEMA TRIBUTARIO MEXICANO

El análisis presentado en el capítulo anterior da muestra de que algunos de los países analizados incrementaron las tasas impositivas con el fin de atraer más recursos en periodos de austeridad, aunque también hacen uso del endeudamiento, principalmente externo.

México no es la excepción, también ha hecho uso del endeudamiento (externo) y un ejemplo del uso de impuestos para incrementar la captación de recursos, es la introducción de la “tenencia” en 1968, aplicada a los automóviles, y cuyo fin era financiar las olimpiadas que se llevarían a cabo en el país ese mismo año.

De acuerdo con Caballero (2006: 153-154), las principales fuentes de ingresos del Sector Público en el país son:

- *Impuestos*: contribuciones establecidas en ley que deben pagar las personas físicas y morales.
- *Derechos*: contribuciones que se pagan por los servicios que presta el gobierno en sus funciones de derecho público.
- *Contribuciones especiales*: contribución de mejoras, aportaciones de seguridad social.
- *Productos*: ingresos no tributarios provenientes de las administraciones públicas provenientes de la explotación de los bienes que integran su patrimonio (arrendamiento de terrenos o construcciones del gobierno federal, intereses devengados por los créditos, venta de bienes muebles e inmuebles, entre otros).
- *Aprovechamientos*: ingresos por conceptos de multas administrativas de cualquier tipo, recargos por falta de pago oportuno y otros.

- *Ingresos de organismos y empresas:* ingresos de los organismos y empresas bajo control presupuestario de la administración pública, por ejemplo PEMEX y CFE.
- *Ingresos derivados de financiamientos:* ingresos por concepto de endeudamiento, de diferimiento de pagos y de superávit de organismos y empresas de control presupuestario directo.

Sin embargo, el presente capítulo está enfocado sólo a los ingresos obtenidos por impuestos, ya que el principal propósito de este trabajo es analizar la estructura tributaria del país. Por tanto, se abordarán los impuestos más significativos para la economía mexicana.

3.1. Contexto Macroeconómico¹

Durante 1990 el comportamiento de la economía estuvo influido por las medidas adoptadas en el contexto del Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico. Asimismo, su desempeño se vio significativamente afectado, entre otros, por los siguientes factores: la continuidad del proceso de saneamiento financiero y de cambio estructural del sector público; la ejecución del acuerdo de renegociación de la deuda externa y la evolución del mercado petrolero internacional.

La inversión total avanzó a una tasa real de 13.4% y la privada lo hizo en 13.6% frente al 8.6% del año previo. El coeficiente inversión-producto interno bruto se elevó a 18.9%. Tres cuartas partes de dicha inversión provinieron del sector privado. La formación bruta de capital fijo del sector público aumentó 12.8%, mientras que su consumo creció a una tasa de 1.7%.

¹ Basado en los informes económicos del Banco de México (varios años).

En 1991 el valor del PIB (a precios constantes) creció 3.6%, cifra inferior a la de 4.4% observada el año precedente. El incremento de la producción fue la característica principal de la totalidad de los sectores, sobresaliendo la expansión del sector servicios con un crecimiento de 4.3%. El sector industrial integrado por la producción manufacturera, generación de energía eléctrica, minería y construcción, creció 3.1%. El sector manufacturero registró un avance de 3.7%, destacando el aumento de la rama de productos metálicos, maquinaria y equipo con 15.1%. Mientas que, la formación bruta de capital fijo a precios constantes aumentó a una tasa anual de 8.5%.

Durante 1992 hubo en México algunos sucesos que afectaron a la economía, algunos son la debilidad de la actividad económica de los principales socios comerciales del país, lo cual incidió negativamente sobre el precio y el volumen de los bienes producidos internamente; los altibajos en los índices de las bolsas de valores, tanto de México como del extranjero; la inquietud que se difundió entre los agentes económicos por la magnitud del déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos; y la revisión a la baja de las utilidades esperadas de las empresas. Asimismo, a lo largo del año algunos agentes económicos manifestaron diversos grados de incertidumbre con respecto a la aprobación definitiva del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y Canadá.

El valor del PIB a precios constantes creció 2.6%. La producción industrial avanzó 2.8% y se vio favorecida por el dinamismo de la construcción (7.8%) y de la electricidad (4.4%); mientras que la producción manufacturera aumentó 1.8%. Por otro lado, hubo resultados desfavorables en textiles y prendas de vestir; madera y sus productos; papel, imprenta y editoriales; y la industria metálica básica.

El gasto del sector público en inversión fija se redujo en términos reales (6.6%), como consecuencia de la desincorporación de empresas paraestatales. Ahora bien, el gasto de inversión del gobierno federal incrementó 3.1%, destacando en ese comportamiento los desembolsos canalizados a la ampliación de instalaciones educativas y médicas, y a la provisión de servicios urbanos.

Las exportaciones totales de mercancías incluyeron las de las maquiladoras, sumaron 46.2 miles de millones de dólares, mientras que las importaciones ascendieron a 62.1 miles de millones de dólares. En consecuencia, el déficit comercial se situó en 15.9 miles de millones de dólares. Las exportaciones de mercancías crecieron 8.2%, con aumentos tanto de las ventas petroleras como de las no petroleras. Las primeras totalizaron 8,306 millones de dólares, con un incremento de 1.7%.

El valor de las importaciones de mercancías (incluyendo aquéllas de las empresas maquiladoras) aumentó 24.3%; las importaciones de bienes intermedios y de capital contribuyeron con el 84% del incremento de dichas compras (60% y 24%, respectivamente), en tanto que las de bienes de consumo participaron con el restante 16%

Finalmente, el superávit financiero de caja ascendió en 1992 a 3.4% (como porcentaje del PIB), el superávit económico primario a 8.6% y el superávit operacional a 6.8%.

En 1993 el valor del PIB a precios constantes creció 0.4%, la desaceleración del ritmo de actividad económica se debió a diversos factores que desalentaron el gasto privado, tanto de inversión como de consumo. De ellos destaca la incertidumbre que venía gestándose desde 1992, en torno a la ratificación del Tratado de Libre Comercio (TLC). Otra de las causas fue el menor ritmo de aumento del consumo privado debido a al debilitamiento de los efectos producidos por la mejoría del ingreso esperado que se dio a partir de 1989.

A consecuencia de lo anterior, la formación bruta de capital del consumo de los sectores público y privado sufrió un retroceso al contraerse 1.4%, caída que se compara desfavorablemente con el crecimiento promedio anual de 9.6% registrado los cuatro años anteriores.

La balanza comercial se caracterizó por el notable dinamismo de las exportaciones y la caída del crecimiento de las importaciones (20% y 24% en 1991 y 1992, respectivamente y sólo el 2.5% para 1993). El favorable

desempeño de las exportaciones provino de las ventas no petroleras (17.4%), ya que las petroleras sufrieron una disminución (10.7%)².

El 3 de diciembre de 1993 se publicó en el Diario Oficial de la Federación la Ley que establece las reducciones impositivas acordadas en el Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo; orientada a mejorar la distribución de la carga fiscal a favor de los trabajadores de menores ingresos, estimular la inversión de las empresas, promover las competitividad de la planta industrial y contribuir al mantenimiento de la planta productiva y del empleo.

Finalmente, los ingresos provenientes del ISR reportaron un crecimiento del 3.9%, en tanto que los correspondientes al IVA se redujeron 0.5%.

En 1994 ocurrieron acontecimientos desfavorables en la economía del país y en el ámbito internacional que incidieron en la economía mexicana. En el ámbito nacional una serie de eventos políticos generaron un ambiente de incertidumbre que influyó de manera negativa en las expectativas de los agentes económicos tanto del país como del exterior. A esto se agregó una contracción de los flujos de recursos financieros provenientes del exterior. A pesar de lo anterior, el valor del PIB (a precios constantes) creció 3.5%, tasa superior a la de 0.7% del año anterior.

El volumen de exportaciones de bienes y servicios (a precios constantes) creció 7.3% (3.7% en 1993). El gasto en formación de capital se incrementó 8.1%, dicho aumento es atribuido a la entrada en vigor del TLC. Por otro lado, el gasto de consumo de bienes y servicios (a precios constantes) creció 3.5%.

Finalmente, la balanza comercial registró un déficit de 18, 464 millones de dólares, producto de un saldo total de exportaciones por 60, 882 millones de dólares e importaciones por 79, 346 millones de dólares. Por su parte, el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos fue de 28, 786 millones de dólares.

² La disminución de las exportaciones petroleras ocurrió en un contexto de debilidad del mercado petrolero internacional. El valor de las ventas de crudo se redujo 12.6%, mientras que el de petrolíferos aumento 5.2%. El precio promedio de la mezcla mexicana de exportación descendió de 14.83 dólares por barril a 13.20.

En 1995, la economía mexicana sufrió la crisis más severa ocurrida desde los años treinta. La devaluación causó un significativo repunte de la inflación y de las expectativas inflacionarias, lo que, sumado a la disminución de los flujos de capital, dio lugar a tasas de interés muy elevadas, tanto reales como nominales. Este último factor contribuyó a la severa contracción de la demanda agregada.

De acuerdo con el INEGI, el valor del PIB (a precios constantes) se redujo a 6.9%. La demanda agregada se redujo 10.2% después de haber aumentada 4.9% el año anterior. Con la finalidad de fortalecer las finanzas públicas y el ahorro del sector público, el gasto de este sector disminuyó 8.4% (a precios constantes de 1980).

La exportación de bienes y servicios contribuyó a atenuar la caída de la actividad económica. Las exportaciones crecieron 28.4% (superior a 3.5% del PIB).

El inevitable ajuste de la economía en 1995 se llevó a cabo mediante una fuerte caída de la inversión y un aumento del ahorro interno. La captación de ahorro externo se redujo de 7.8% del PIB en 1994 a 0.3% en 1995. La formación bruta de capital se financió prácticamente con ahorro interno bruto, el cual como proporción del PIB (a precios corrientes) ascendió de 15.6% en 1994 a 19.2% en 1995.

Finalmente, se obtuvo un superávit comercial de 7,089 millones de dólares; resultado proveniente de las exportaciones de mercancías, las cuales alcanzaron 79,542 millones de dólares y crecieron 30.6%. El valor de las importaciones de mercancías fue de 72,453 millones de dólares, lo que representó una disminución de 8.7% con respecto a 1994.

Durante 1996 la actividad económica entró en una fase de recuperación, luego de la fuerte contracción registrada el año anterior. De acuerdo con la información del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), el PIB creció 5.1% (a precios constantes) en 1996. La recuperación del producto se

sustentó en el dinamismo de las exportaciones y en la reactivación tanto de la inversión como del consumo.

La formación bruta de capital contribuyó de manera notable al crecimiento del PIB en 1996, al haber aumentado 17.7% en dicho año. Es pertinente resaltar que la inversión, después de las exportaciones de mercancías y servicios, fue el rubro de la demanda agregada que hizo la mayor contribución al crecimiento del PIB.

El desempeño del comercio exterior del país condujo a un superávit en la balanza comercial, que alcanzó 6,531 millones de dólares. Dicho superávit resultó ligeramente inferior al de 7,089 millones de dólares observado en 1995. El intercambio comercial de México, tanto por el lado de las exportaciones como de las importaciones, fue más dinámico con la zona del TLC que con el resto del mundo.

Para 1997 el PIB creció 7%, tal mejoría de la actividad económica se originó en la expansión de la demanda interna, en sus componentes tanto de consumo como de inversión, y en el dinamismo de las exportaciones. La producción se vio estimulada por el cambio de las expectativas, así como por la disminución de las tasas de interés real y nominal. La mejoría de la producción se reflejó en un aumento sensible de la demanda de trabajadores. La expansión de la ocupación dio lugar a un incremento importante de la masa salarial de la economía, particularmente en el sector manufacturero.

El crecimiento económico acelerado en los Estados Unidos, permitió que las exportaciones no petroleras, particularmente las manufactureras, mantuvieran un notable dinamismo en 1997, incluso superior al mostrado por las exportaciones de la mayoría de los países del mundo.

La cuenta corriente mostró un déficit de 1.8% del PIB, superior al observado en 1996 (0.7% del PIB). Sin embargo, dicho déficit fue financiado en su totalidad con flujos de capital del exterior de largo plazo. De hecho, el déficit corriente fue muy inferior a la entrada de recursos por concepto de inversión extranjera

directa, rubro que alcanzó más de 12,000 millones de dólares. La favorable evolución de los flujos de capital fue resultado de la percepción de un menor riesgo para México y de la gran liquidez en los mercados financieros internacionales durante la mayor parte del año.

El mantenimiento de la disciplina fiscal desempeñó un papel importante en la evolución económica, ya que, conjuntamente con una política monetaria orientada al abatimiento de la inflación, consiguió disminuir las tasas de interés nominal y real y, por ende, incentivar el crecimiento económico sin crear presiones inflacionarias. Las finanzas públicas enfrentaron el reto adicional de sufragar los costos derivados de la reforma a la seguridad social, de los programas de apoyo a los deudores y del saneamiento del sector financiero. El déficit económico del sector público no financiero fue de 0.8% del PIB.

En 1998 el PIB real registró un crecimiento de 4.8%, mismo que estuvo acompañado de un gasto de inversión privada vigoroso, principalmente en la primera mitad del año, por lo que este rubro resultó el componente más dinámico de la demanda agregada.

La combinación de un déficit en la cuenta corriente por 15,786 millones de dólares, un superávit en la cuenta de capital por 16,230 millones de dólares y una entrada neta de recursos en el renglón de errores y omisiones por 1,695 millones de dólares, resultaron en un incremento de la reserva internacional neta del Banco de México de 2,137 millones de dólares. Con ello, al cierre del año el saldo de la reserva internacional neta se ubicó en 30,140 millones de dólares. Por su parte, el saldo correspondiente a los activos internacionales netos alcanzó al cierre del año 23,480 millones de dólares.

Pese a las perturbaciones del exterior que constituyeron el factor que más afectó la evolución de los distintos indicadores de la economía nacional; la política económica orientada a mitigar la inestabilidad macroeconómica causada por las turbulencias externas, moderar las presiones inflacionarias, y mantener la viabilidad de las cuentas con el exterior, creó las condiciones que permitieron que el desempeño de la economía mexicana en 1998 fuera satisfactorio.

Las turbulencias financieras de 1998 y los problemas económicos que enfrentó Brasil a principios de 1999, auguraban para México un entorno internacional difícil durante dicho año. Sin embargo, en el transcurso de 1999 las condiciones económicas y financieras mundiales fueron mejorando y, por consiguiente, la situación que enfrentó la economía mexicana resultó a la postre bastante más favorable que en el año previo. En específico, el dinamismo de la economía de los Estados Unidos, el aumento del precio internacional del petróleo, la recuperación económica de los países asiáticos y el limitado efecto de la crisis brasileña sobre las condiciones financieras internacionales, incidieron positivamente sobre la economía mexicana. Finalmente, el saldo deficitario de la cuenta corriente de la balanza de pagos de México resultó de 14,013 millones de dólares, equivalente al 2.9% del PIB.

El PIB creció 3.7% (a precios constantes). El Gobierno Federal buscó mejorar la eficiencia de su gasto a través de una asignación y control más adecuados, privilegiándose el gasto en desarrollo social. A este último rubro se canalizó en 62% del gasto programable, enfatizando el dirigido a educación, salud y seguridad social con la intención de beneficiar a la población más marginada.

Lo ocurrido en 1999 en el ámbito macroeconómico es atribuible a la aplicación de una política económica apropiada, así como a la influencia de un entorno externo benéfico. Los resultados obtenidos en materia de política fiscal confirmaron la determinación del gobierno federal de mantener finanzas públicas sanas e influyeron favorablemente sobre la percepción de los inversionistas en torno a las perspectivas de la economía mexicana. A su vez, una aplicación oportuna y preventiva de la política monetaria, orientada a alcanzar el objetivo de inflación propuesto, coadyuvó a la estabilidad de los mercados financieros.

La inflación anual se redujo de 12.32% en diciembre de 1999 a 8.96% en diciembre de 2000. De esta manera se cumplió con un amplio margen la meta de alcanzar una inflación que no excediera de 10%. Por su parte, el incremento real del PIB resultó de 6.9%, mayor en 3.2 puntos porcentuales que el registrado el año anterior.

El déficit de la balanza comercial resultó en 2000 de 8,049 millones de dólares, monto 44.2% superior al de 1999. La ampliación de dicho saldo deficitario fue consecuencia de que la demanda interna creció a un ritmo muy superior al del producto. Cabe mencionar que México ocupó el segundo lugar como socio comercial de los Estados Unidos, ya sea que se considere tanto el destino de las exportaciones de este país como su volumen total de comercio (suma de exportaciones e importaciones). Por otra parte, México se mantuvo como el tercer exportador de mercancías a los Estados Unidos, después de Canadá y Japón.

En 2001 México resintió los efectos de la desaceleración económica global, particularmente de los Estados Unidos. Así, el PIB sufrió ese año una reducción de 0.3%. No obstante, la inflación anual pasó de 8.96% a 4.40% entre diciembre de 2000 y el mismo mes de 2001.

El déficit de la balanza comercial ascendió a 9, 954 millones de dólares, monto 24.4% superior al de 8, 003 millones del año anterior. El déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos cerró en 17, 681 millones de dólares (equivalente a 2.9% del PIB). La cuenta de capital de la balanza de pagos presentó un superávit de 22, 707 millones de dólares. Finalmente, el déficit económico del sector público no financiero ascendió a 42.1 miles de millones de pesos (equivalente a 0.73% del PIB).

En 2002 el incremento del PIB fue tan solo de 0.9%, la modesta expansión de la producción en dicho año fue reflejo de la debilidad de la producción industrial en Estados Unidos; como consecuencia, las exportaciones mexicanas experimentaron sólo una leve recuperación, la creación de empleos fue escasa pues la tasa de desempleo abierto en áreas urbanas creció en promedio 2.7% (2.5% en 2001), y la inflación se ubico en 4.5% (nivel por encima de la meta acordada).

El déficit de la balanza comercial sumó 7, 997 millones de dólares, monto 19.7% menor que el registrado el año anterior (9, 954 millones). Tal reducción se derivó de la combinación de un mayor superávit con la zona del TLCAN, de un cambio

de superávit a ligero déficit con el resto de los países del Continente Americano y de un mayor déficit con Europa y Asia.

El precio promedio de la mezcla mexicana de crudo de exportación se ubicó en 21.58 dólares por barril (3.01 dólares superior al observado en 2001). Tal incremento propició que el valor de las exportaciones petroleras creciera 13.1%.

El déficit de la cuenta corriente fue de 14,058 millones de dólares, monto equivalente a 2.2% del PIB. El superávit de la cuenta de capital resultó de 20,377 millones de dólares. Tal cifra se derivó principalmente de entradas de recursos del sector privado por concepto de IED (13,627 millones de dólares) y de una disminución de activos en el exterior propiedad de residentes en México.

El déficit económico del sector público no financiero fue de 75.6 miles de millones de pesos (1.23% del PIB). Por otra parte, el superávit primario fue de 108.9 miles de millones de pesos.

Durante el primer semestre de 2003 el ambiente económico global estuvo marcado por la incertidumbre política derivada de la guerra en Irak, consecuentemente, el tipo de cambio del peso frente al dólar estadounidense se depreció, en México se mantuvo la debilidad de la demanda agregada y el PIB registró un crecimiento de 1.3%.

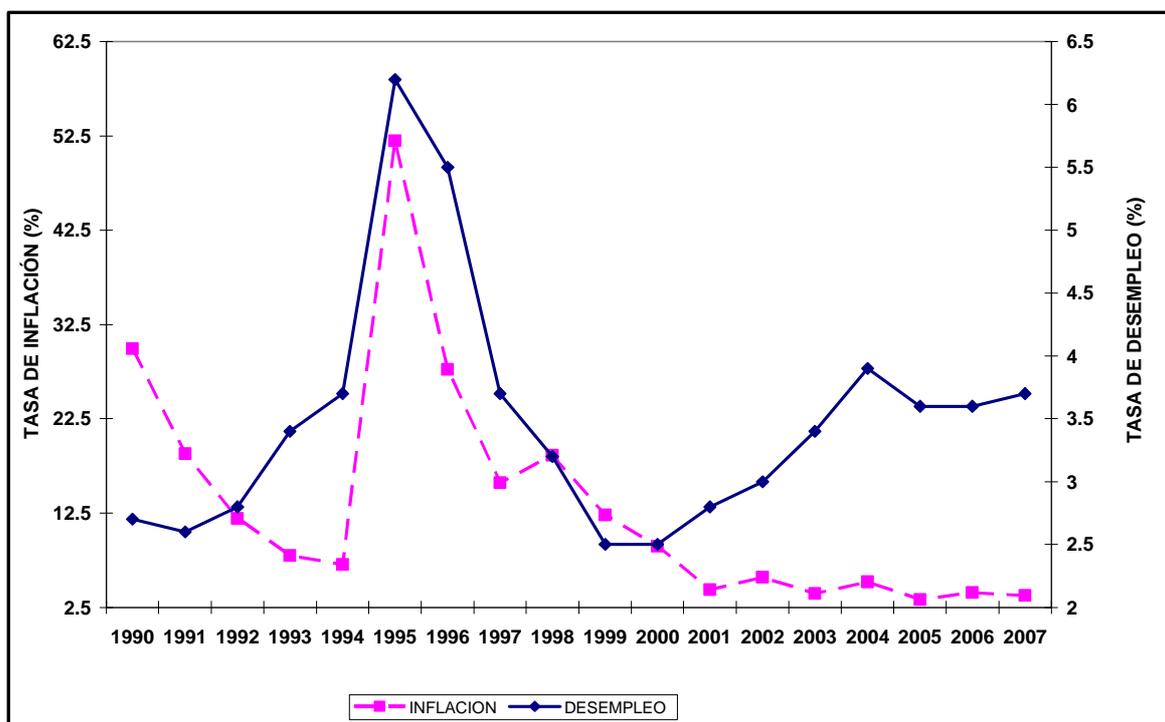
La inflación general anual fue de 3.98%. Dicho resultado implicó una baja de 1.72 puntos porcentuales con relación al año anterior.

El déficit económico del sector público no financiero ascendió a 41.7 miles de millones de pesos, monto equivalente a 0.62% del PIB. Por otra parte, el superávit primario fue de 148.8 miles de millones de pesos (2.20% del PIB).

La economía mexicana fue influida por los siguientes factores: la debilidad de la demanda externa en la primera parte del año, particularmente de la proveniente de los Estados Unidos; la pérdida de competitividad del país ante la ausencia de avances en la adopción de políticas de cambio estructural, lo que a su vez

desalentó la entrada de recursos por inversión extranjera directa; un aumento de los precios del petróleo; el modesto crecimiento de la producción y de la demanda internas, que contribuyó a moderar la demanda de importaciones y, consecuentemente, los saldos deficitarios de las balanzas comercial y de la cuenta corriente; y una política de desendeudamiento externo seguida por las autoridades financieras del país.

Gráfico 3.1. México. Tasa de desempleo e inflación. 1990-2007. Porcentajes



Fuente: elaboración propia con datos del Banco de México.

Durante 2004 la economía mexicana se vio favorecida por la consolidación del proceso de recuperación global, al registrar la mayor tasa de crecimiento anual desde los años setenta (5.1%). El crecimiento del PIB fue de 4.4%, el gasto de consumo fue el renglón que contribuyó en mayor medida a dicho crecimiento, seguido por la formación bruta de capital y por el saldo neto de la balanza de bienes y servicios. Ese año el consumo a precios constantes representó 81.6% del PIB. Por su parte la inversión constituyó el componente más dinámico del gasto interno y su crecimiento anual fue de 9.7%.

En el gráfico 3.1 se presenta el comportamiento de la tasa de desempleo e inflación a lo largo del período de estudio (1990-2007) donde puede observarse que al inicio del mismo, la alta tasa de inflación estuvo acompañada de una baja tasa de desempleo. A partir 1992 la tasa de inflación comienza a presentar tendencia a la baja mientras ocurre lo contrario con la tasa de desempleo hasta 1995 cuando se observa un período de estanflación, justo en un período de crisis en el país. A partir de dicho año, las políticas fiscal y monetaria estuvieron dirigidas al control de la inflación, lo cual, como puede observarse, se ha logrado a partir de 1996, sin embargo, no se puede decir lo mismo de la tasa de desempleo pues si bien se observa tendencia a la baja durante los siguientes 5 años, a partir de 2001 vuelve a incrementarse.

De lo anterior, es preciso señalar que las altas tasas de desempleo se han visto acompañadas del lento crecimiento que ha presentado la economía durante el período señalado; la generación de empleos formales no sólo ha sido baja también ha sido heterogéneo; los trabajadores desplazados del sector formal se han empleado en actividades informales; finalmente, el ritmo de crecimiento de las remuneraciones del salario es cada vez menor.

Por último, el déficit económico del sector público fue de 19.7 miles de millones de pesos (0.26% del PIB); el superávit primario fue de 189.9 miles de millones de pesos (2.49% del PIB).

A pesar de los aumentos del precio del petróleo, la economía mundial registró durante 2005 una fuerte expansión, al tiempo que la inflación se mantuvo en niveles moderados.

El PIB de México durante 2005 creció 3%, tasa menor a la registrada en 2004 (4.4%), cabe señalar que el crecimiento a nivel sectorial fue disímil: el sector servicios presentó una expansión significativa, el agropecuario una caída con elevada volatilidad a lo largo del año, y el sector industrial mostró una expansión moderada, particularmente, en su componente de producción manufacturera.

La inflación anual fue de 3.33%, tal cifra implica una reducción de 1.86% respecto del nivel registrado el año anterior, ello refleja tanto la reversión de las perturbaciones de oferta que afectaron a la economía en 2004, como los efectos de las acciones adoptadas en materia de política monetaria.

El sector público federal no financiero registró un déficit económico de 7.5 miles de millones de pesos (0.09% del PIB). Por otra parte, el superávit primario fue de 207.4 miles de millones de pesos (2.48% del PIB).

En la segunda mitad de 2006 se observó una desaceleración en el ritmo de expansión de la economía de Estados Unidos (a una tasa de 3.3%). En lo que respecta a México, registró un crecimiento real anual de 4.8%; tal cifra fue resultado de la fortaleza del consumo, el dinamismo de la inversión y el comportamiento favorable de la demanda externa. Entre los factores que han contribuido a la expansión del gasto interno destacan los ingresos por remesas familiares y por las exportaciones de crudo, así como el incremento considerable en el acceso a crédito por parte del sector privado.

El crecimiento del producto en 2006 resultó balanceado en términos sectoriales, toda vez que se derivó de aumentos tanto en la actividad agropecuaria como en los servicios y la industria, sobresaliendo en este último los incrementos de la producción manufacturera y de la construcción.

Por el lado de la demanda agregada, la expansión del gasto de consumo privado continuó constituyendo el renglón con mayor contribución al crecimiento del PIB real, seguido por la formación bruta de capital, en tanto que la proveniente del saldo neto de la balanza de bienes y servicios resultó negativa.

El sector público no financiero registró un superávit económico de 9.8 miles de millones de pesos, monto equivalente a 0.11% del PIB. Por otro lado, el superávit primario fue de 261.2 miles de millones, equivalente a 2.85% del PIB. Los ingresos presupuestales durante 2006 ascendieron a 2,263.1 miles de millones de pesos y representaron el 24.72% del PIB. Dicho resultado superó en 309.6 miles de millones (3.38% del PIB) a los ingresos previstos en las Ley de

Ingresos de la Federación. En términos reales, los ingresos presupuestarios crecieron 12.1% en 2006. Ello se explica por un aumento tanto en los ingresos petroleros (14.3%) como en los no petroleros (10.8%). Por su parte, el gasto público presupuestario ascendió a 2, 255.1 miles de millones de pesos, lo que representó un crecimiento real de 11.1% y una participación en el producto de 24.63% (23.40% para 2005).

En materia fiscal resaltaron dos eventos. El primero consistió en la entrada en vigor del nuevo régimen fiscal para PEMEX Exploración y Producción, con la finalidad de reducir la carga fiscal de la empresa y con ello liberar recursos para aumentar la inversión en el área de exploración y explotación petrolera. El segundo cambio en la legislación fiscal fue la expedición de la Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria.

Los mercados financieros internacionales mantuvieron condiciones holgadas de liquidez durante la primera mitad de 2007. Sin embargo, el agravamiento de las dificultades en el mercado de créditos hipotecarios de menor calidad en Estados Unidos en el segundo semestre del año, generó una crisis en los mercados financieros de ese país y otras economías avanzadas. De esta forma, la crisis propició un endurecimiento generalizado de las condiciones crediticias.

Durante 2007, la actividad económica en México presentó un menor dinamismo que en el año anterior. El PIB registró un crecimiento real anual de 3.3%. esta desaceleración se originó, principalmente, por un menor crecimiento de la demanda externa.

El resultado del balance económico del sector público federal fue congruente con la meta de mantener el equilibrio presupuestal, al registrar un superávit de 0.01 puntos del PIB. Los ingresos presupuestarios representaron 25.5% del PIB (2,485.6 miles de millones de pesos). En este resultado destaca el dinamismo que mostraron los rubros de ingreso distintos a los petroleros, lo que propició un cambio en la tendencia de los ingresos públicos observada en los últimos años.

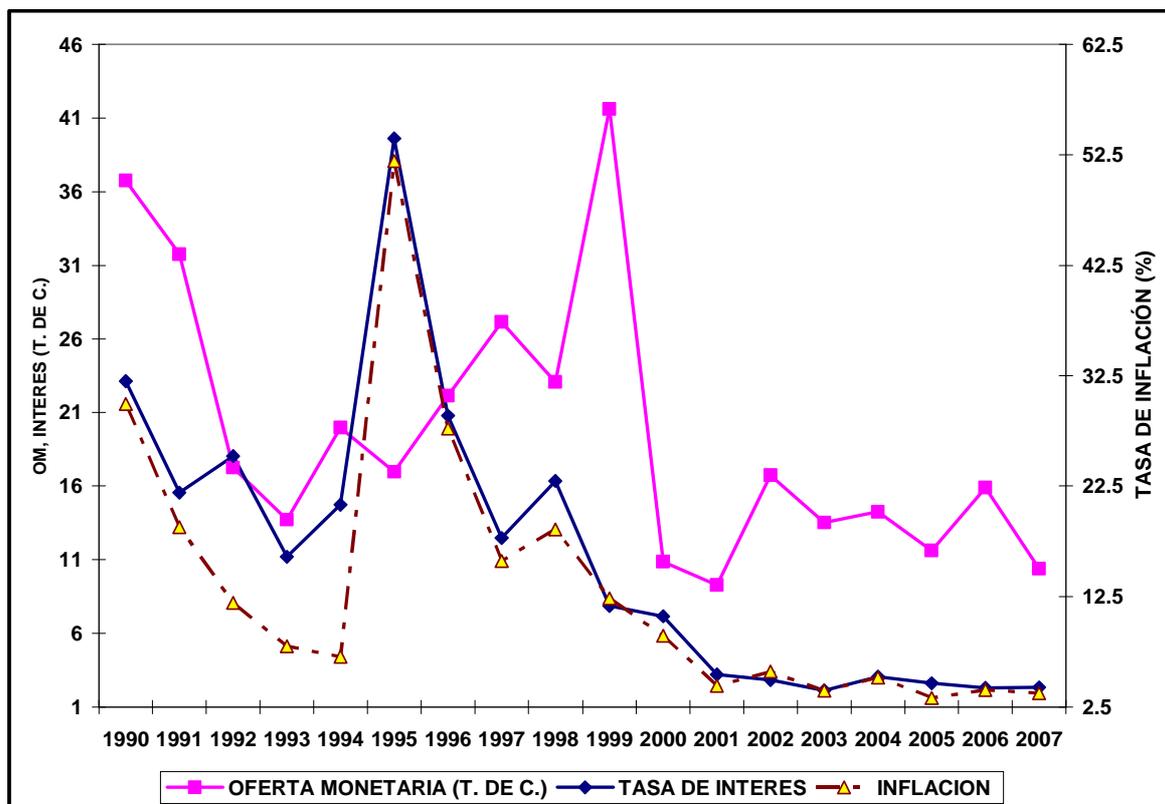
Los ingresos presupuestarios fueron superiores en 247.2 miles de millones de pesos (2.5% del PIB) a los programados en la LIF-2007. Como resultado de ello, en 2007, el gasto presupuestario superó en 244.6 miles de millones de pesos (10.9%) su nivel programado. Estos recursos y las reglas para su aplicación, propiciaron una mayor orientación de las erogaciones programables hacia el gasto de capital respecto a la tendencia que se venía observando en años anteriores.

Por su parte, el gasto público presupuestario representó 25.4% del PIB (2,483.0 miles de millones de pesos). Respecto a 2006, el gasto público creció 5.9% en términos reales.

En el Grafico 3.2 se presenta la evolución de la tasa de crecimiento de la oferta monetaria, la tasa de interés y la tasa de inflación a lo largo del periodo de estudio (1990-2007).

En 1990 la tasa de inflación era de 29.9%, mientras que la tasa de crecimiento de la oferta monetaria era de 36.7%, tales cifras podrían indicar la aplicación de una política fiscal expansionista como consecuencia de presiones inflacionarias. Durante 1991 se avanzó en el control de la inflación gracias a la consolidación del saneamiento de las finanzas públicas y el desempeño favorable de la economía introdujo entradas cuantiosas de capital privado, lo que trajo aumento significativos de la demanda de activos financieros y con ello disminuciones de la tasa de interés. Para evitar que las entradas de capital generaran presiones inflacionarias se llevó a cabo una política de esterilización mediante operaciones de mercado abierto, lo que propició la acumulación de reservas internacionales. A partir de este año las tres variables ilustradas presentan tendencias a la baja y en 1994 se logra el punto más bajo de la inflación (7%), lo cual se atribuye a la apertura comercial de la economía que propició el rompimiento de situaciones monopólicas y dio lugar a una mayor flexibilidad de la oferta de bienes y servicios, y a la aplicación de una política monetaria orientada a disminuir la inflación.

Gráfico 3.2. México. Tasa de crecimiento de la oferta monetaria, tasa de interés e inflación. 1990-2007. Porcentajes



Fuente: elaboración propia con datos del Banco de México.

La devaluación de 1994, combinada con bajos niveles de reservas internacionales causó de inmediato un significativo repunte de la inflación en 1995, lo que dio lugar a tasas de interés muy elevadas. A su vez, el alza de las tasas de interés fue factor que contribuyó a la contracción de la demanda.

En 1996 se implementó un programa monetario para contribuir al abatimiento de la inflación de casi 52% en 1995 a 27% en 1996; dicho programa consistió en ajustar diariamente la oferta monetaria con la intención de que ésta correspondiera a la demanda de base monetaria.

El principal objetivo de la política monetaria durante los siguientes años ha sido el abatimiento de la inflación, objetivo cumplido sustancialmente a partir de 1996 mediante la acumulación mínima de activos internacionales y al límite de la expansión del crédito interno del Banco de México.

La evolución de la inflación en México durante 2007 se vio afectada por el alza en las cotizaciones internacionales de diversas materias primas, particularmente, las utilizadas como insumos en la producción de alimentos. Así la inflación general durante los primeros ocho meses del año fluctuó alrededor de 4%, ubicándose en niveles menores durante el último cuatrimestre para cerrar el año en 3.76%. Bajo el entorno descrito, la Junta de Gobierno del Banco de México decidió restringir las condiciones monetarias en dos ocasiones a lo largo del año. En abril, la postura monetaria se restringió de manera preventiva para alcanzar un mejor balance en cuanto a los riesgos asociados a la inflación y evitar que el alza en las cotizaciones internacionales de diversas materias primas afectara el proceso de formación de precios y salarios en la economía. Con ello, la tasa de interés de fondeo bancario se incrementó de 7.00 a 7.25%. Posteriormente, a raíz de una revisión al alza en las previsiones para la inflación y del deterioro en el balance de riesgos correspondiente, en octubre, una nueva restricción en las condiciones monetarias dio lugar a que la tasa de interés de fondeo bancario se incrementara a 7.50%. Esta acción tuvo el propósito de contribuir a evitar una posible contaminación del proceso de formación de precios y salarios y, a moderar las expectativas de inflación.

3.2. Impuestos aplicados

Impuesto Sobre la Renta (ISR)

Es el principal impuesto en México pues aporta en promedio 4% del PIB, al inicio se aplicaba a fuentes específicas de ingreso, la base incluía todo tipo de ingresos obtenidos tanto en efectivo como en especie. Por lo tanto, las ganancias de capital por transacciones de bienes raíces se incluían en la base, así como el arrendamiento, los dividendos, los ingresos por intereses no financieros y más formas de ingreso laboral. Actualmente se aplica sobre una base de ingreso considerable.

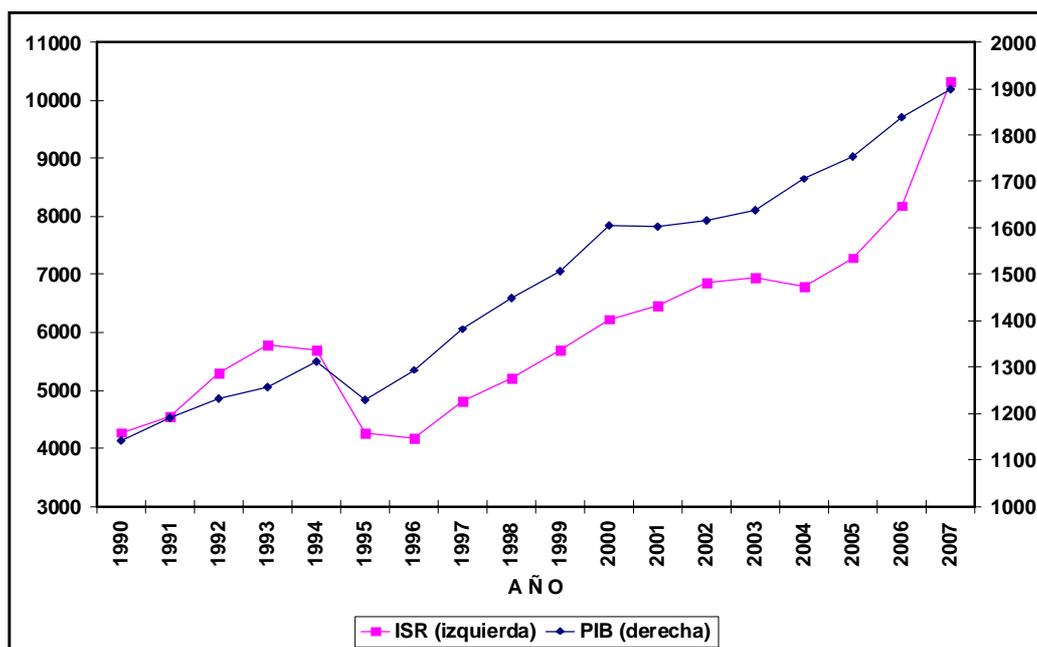
Tanto la diferencia de tasas aplicadas como a las exenciones y deducciones aplicadas a los distintos regímenes existentes en la estructura de este impuesto, facilitan la evasión y la elusión de impuestos, se trata pues, de una estructura compleja y con muchos huecos. Dicha complejidad merma la capacidad recaudatoria y, con ello surge la menor disposición de recursos, lo que hace evidente la poca eficiencia de dicho impuesto.

El comportamiento del ISR presenta notables fluctuaciones, la más drástica ocurrida en 1995 visiblemente influenciado por la crisis del mismo año. Se observa una recuperación a partir de 1997 hasta 2004 donde se presenta otra ligera disminución y a partir de éste año, la tendencia es nuevamente creciente.

Tal comportamiento no puede ser relacionado con la tendencia del PIB, pues el ISR presenta mayores fluctuaciones que el producto.

Por la disponibilidad de datos, no es posible, en este caso saber que tipo de persona, si moral o física, es la que aporta mayor cantidad por este concepto e ilustrar, de alguna manera, la situación actual.

Gráfico 3.3. Recaudación por concepto de ISR. 1990-2007. Miles de pesos



Fuente: elaboración propia con datos del INEGI.

En un estudio elaborado por el Colegio de México (2005), donde calculan la evasión fiscal en el ISR de personas físicas con actividad empresarial y profesional, llegan a la conclusión de que la evasión en este rubro presenta una tasa del 77% para 2003³ (0.76% como porcentaje del PIB).

Impuesto al Valor Agregado (IVA)

Se instrumentó a partir de 1980, con una tasa inicial de 10%. A partir de 1995 la tasa efectiva es de 15% (aunque en zonas fronterizas se cobra sólo el 10% para evitar el desplazamiento de los consumidores a otro país, donde pudieran comprar a menores precios⁴, además existen exenciones⁵ y algunos productos cuya tasa es del 0%⁶).

³ Este impuesto es un primer acercamiento al IVA aplicado actualmente.

⁴ Con excepción de la enajenación de bienes inmuebles, actividad que se grava con una tasa de 15) en la zona fronteriza (artículo 2 de la Ley del IVA).

⁵ Esto significa que el consumidor no pagará IVA por dichos productos [finales], sin embargo, los insumos no están exentos de dicho impuesto.

⁶ Los productos sujetos a esta tasa no pagan el impuesto en ninguna etapa del proceso de producción.

Algunos de los bienes y servicios que están dentro de los productos gravados con tasa cero son: animales y vegetales no industrializados, medicinas, alimentos, agua, hielo, algunos insumos agrícolas y con en casi todos los países, las exportaciones.

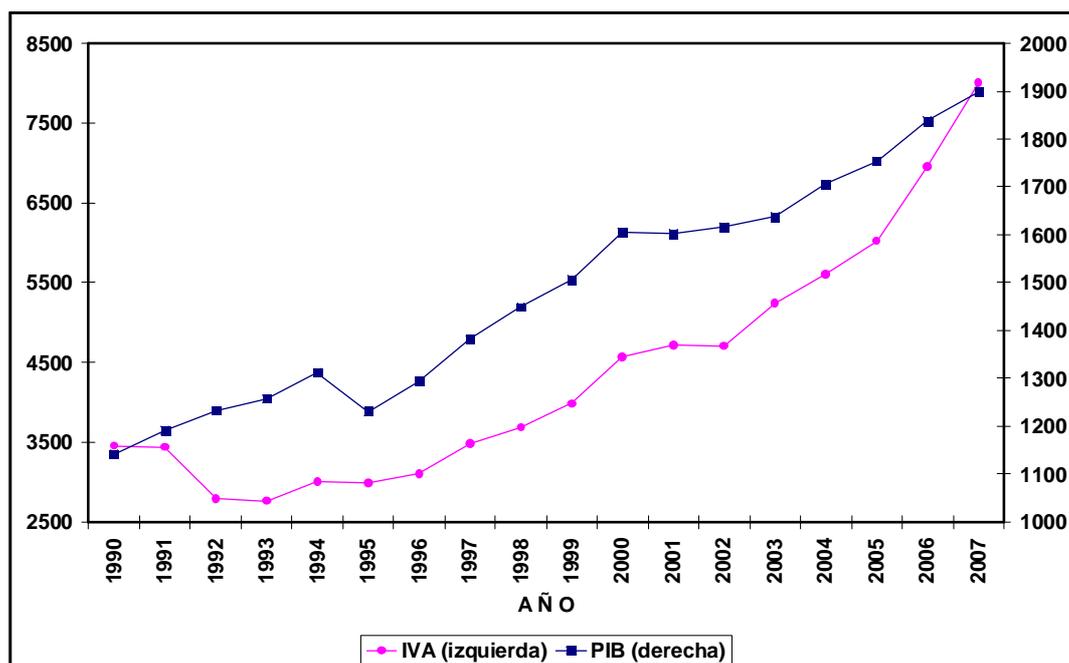
Dentro los exentos están: la venta de terrenos, libros, periódicos, colegiaturas de las escuelas, servicios prestados a partidos políticos, sindicatos, cámaras de comercio e industria, servicios médicos y derechos (Programa de presupuesto y gasto público, CIDE; 2000: 5).

Este impuesto sustituyó el Impuesto sobre Ingresos Mercantiles (ISIM), que se aplicaba sobre todo tipo de transacciones comerciales y no era recuperable. En contraste, el IVA y es recuperable para el fabricante y el intermediario, razón por la que el impacto de dicho impuesto lo recibe el consumidor final para quien no es posible recuperarlo. Este impuesto se aplica solamente a los bienes de consumo final.

Al inicio del periodo de estudio se observa un comportamiento estable en la recaudación por concepto de IVA, hasta 1992 cuando se observa una leve fluctuación y el inicio de la tendencia creciente a partir de 1994. Cabe señalar que la tasa aplicada era del 10% hasta 1995 cuando aumentó a 15%, como puede observarse, no se obtuvieron grandes resultados pues no incrementó ni un punto porcentual (pasó del 2.3% como porcentaje del PIB en 1994 al 2.4% en 1995).

A partir de 1996 presenta crecimiento similar al PIB, con una ligera fluctuación en 2002 probablemente a consecuencia de la crisis económica de Estados Unidos luego del atentado del 2001. Este impuesto representa en promedio el 3% del PIB, razón por la cual es el segundo impuesto más importante de México.

Gráfico 3.4. Recaudación por concepto de IVA. 1990-2007. Miles de pesos



Fuente: elaboración propia con datos del INEGI.

Impuestos Especiales sobre Producción y Servicios (IEPS)

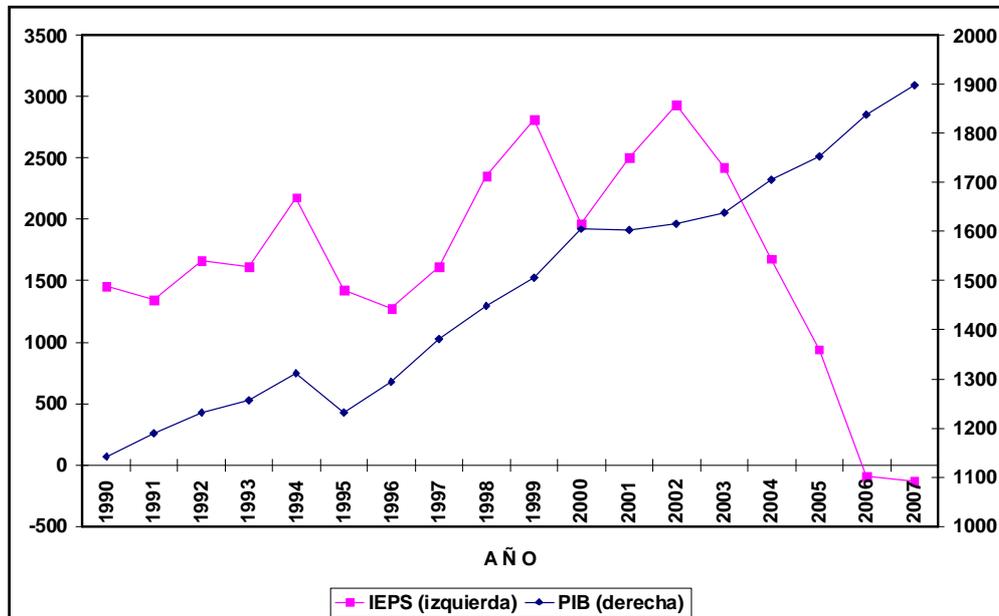
Este impuesto existe desde 1980 e igual que el IVA es un impuesto indirecto; se paga por la producción y venta o importación de gasolinas, alcoholes, cerveza y tabacos, entre otros bienes; la elasticidad de estos productos es muy baja.

Dicha característica parece facilitar el gravamen de tales productos, sin embargo, el abuso en su aplicación podría fomentar el contrabando y consumo de artículos de origen dudoso, aunque no es un panorama lejano pues actualmente existen en el mercado bebidas “piratas”, situación que puede afectar gravemente a estas industrias.

Los pagos se realizan mensualmente y no es necesario presentar declaración anual, sin embargo, adicionalmente se aplica el IVA. La recaudación por este concepto es bastante irregular (ver Gráfico 3.5), probablemente por el tipo de

bienes a los que se aplica, así como a sus diferentes tasas. En promedio se ha recaudado el 1.2% como porcentaje del PIB por este concepto y la más drástica caída se observa en 2002 con saldos negativos a partir de 2006.

Gráfico 3.5. Recaudación por concepto de IEPS. 1990-2007. Miles de pesos



Fuente: elaboración propia con datos del INEGI.

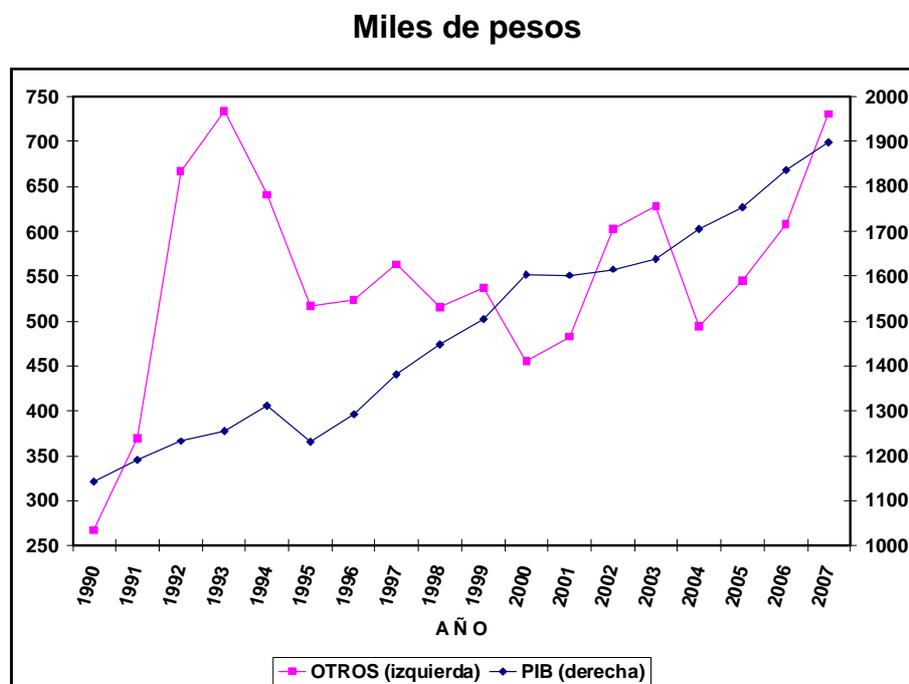
Otros impuestos

Dentro de este rubro se incluyen el Impuesto Sobre Automóviles Nuevos (ISAN) que como su nombre lo dice, se aplica sobre la adquisición de automóviles nuevos. Están obligadas a pagarlo las personas físicas y morales que enajenen automóviles nuevos de producción nacional, importen al país automóviles. Los automóviles a que se refiere la ley son los que cuyo modelo corresponde al año posterior al de aplicación de la Ley, al año en que se efectúe la importación, o a los 10 años inmediatos o anteriores.

Y la Tenencia, que grava la propiedad o uso de vehículos automotrices, aplicando tasas diferenciadas de acuerdo al tipo de vehículo y su antigüedad.

El comportamiento de la recaudación por estos conceptos es muy irregular, su aportación al PIB es, en promedio, apenas del 1.2%, aunque presenta tendencia creciente no es muy significativa.

Gráfico 3.6. Recaudación por concepto de ISAN y Tenencia. 1990-2007.



Fuente: elaboración propia con datos del INEGI.

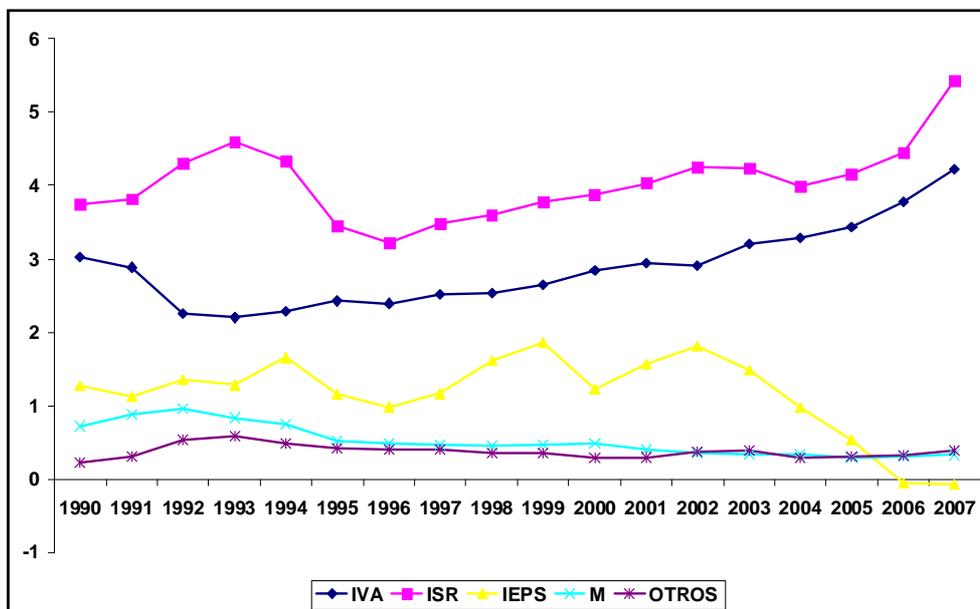
Al inicio del período (1990) se observa un disparo de la recaudación y una drástica caída de 1993 a 1995 (la recaudación por este concepto disminuyó 217 mil miles de pesos, aproximadamente). En general, a lo largo del período, la tendencia de la recaudación de estos impuestos presenta múltiples fluctuaciones hasta 2004, pues a partir de este año, la recaudación presenta tendencia creciente aunque puede esperarse que para periodos posteriores al presentado aquí vuelva a mostrar tal tendencia.

Los impuestos como porcentaje del PIB

Para ilustrar de mejor manera la aportación que genera la recaudación de impuestos, en el Gráfico 3.7 se presentan los distintos tipos de impuestos como porcentaje del PIB.

En dicho gráfico puede observarse el nivel de importancia de cada uno de los impuestos analizados en el presente capítulo.

Gráfico 3.7. Recaudación de impuestos como porcentaje del PIB 1990-2007



Fuente: elaboración propia con datos del INEGI.

Curiosamente, se observa una tendencia similar entre el ISR y el IVA a partir de 1995, aunque evidentemente la recaudación, así como las fluctuaciones del primero son mayores que las del segundo.

El ISR representa en promedio 4% del PIB y presenta tendencia creciente a partir de 1997.

En orden de importancia, el IVA aporta en promedio el 3% del PIB. Evidentemente las variaciones en éste son mínimas a pesar del cambio de tasa en 1995 y los mayores niveles de recaudación como porcentaje del PIB se observan a partir de 2003.

El IEPS representa en promedio 1.2% del PIB, presenta un comportamiento inestable y contundencia decreciente a partir de 2004, alcanzando incluso valores negativos durante 2006 y 2007.

Finalmente los impuestos a las importaciones (M) y los otros impuestos representan apenas 0.5 y 0.4% respectivamente, como porcentaje del PIB. Sólo los impuestos a las importaciones alcanzaron 1% durante 1991 y 1992 y a partir de ese año (1992) han ido disminuyendo.

3.3. El impacto del ISR e IVA en el ingreso nacional

El presente modelo tiene como objetivo encontrar el efecto que tienen los impuestos sobre el ingreso nacional en México y otros países cuya estructura tributaria es comparable con éste, para lo que se utilizará un modelo econométrico de datos de panel. La variable dependiente (ly_{it}), representa el ingreso nacional anual de 4 economías (i), países latinoamericanos (Brasil, Chile, Venezuela y México), de 1990 a 2007⁷(t). Sus posibles determinantes son: recaudación por concepto de impuesto sobre la renta (lir_{it}), de impuesto al valor agregado ($liva_{it}$), así como la inversión privada ($linv_{it}$), saldo de la balanza comercial (xm) y el desempleo (des), en términos reales.

Los datos se presentan en forma de logaritmos naturales con la intención de interpretar los coeficientes de la función estimada como elasticidades, así como para reducir la posible heterocedasticidad de los residuales.

La selección de la información contenida en el modelo se basó en lo siguiente. El nivel agregado de consumo depende, entre otros factores, de los impuestos con que se grave a éste (IVA) y del ingreso del cual disponen los individuos después de pagar impuestos al ingreso (ISR); de la demanda externa, y del gasto del gobierno.

Se parte del supuesto de la existencia de cointegración en el modelo⁸. De acuerdo con la prueba de Hausman, se eligió correr el modelo por efectos aleatorios.

⁷ Millones de dólares a precios de 2000

⁸ Lo cual implica que a pesar de que las series presentadas son no estacionarias existe una combinación lineal que sí es estacionaria de las variables modeladas.

8. Prueba de Hausman

. hausman fixed random

| | Coefficients | | (b-B) Difference | sqrt(diag(V_b-V_B)) S.E. |
|------|--------------|---------------|---------------------|-----------------------------|
| | (b) fixed | (B) random | | |
| lisr | .0787221 | .0991976 | -.0204755 | . |
| liva | .0660257 | .3277745 | -.2617487 | . |
| linv | .5475396 | .7017515 | -.1542119 | . |
| xm | .0691239 | .3364009 | -.267277 | . |
| des | .0198325 | -.0110577 | .0308902 | . |

b = consistent under Ho and Ha; obtained from xtreg
 B = inconsistent under Ha, efficient under Ho; obtained from xtreg

Test: Ho: difference in coefficients not systematic

chi2(5) = (b-B)' [(V_b-V_B)^(-1)] (b-B)
 = 1157.81
 Prob>chi2 = 0.0000

La ecuación estimada es la siguiente:

$$ly_{it} = 0.78 + 0.99*lisr_{it} + 0.32*liva_{it} + 0.70*linv_{it} + 0.33*xm_{it} - 0.01des + e_{it}$$

(0.23) (0.04) (0.04) (0.06) (0.06) (0.00)

Donde:

ly = log PIB

lisr = log ISR

liva = log IVA

linv = log inversion

xm = Saldo de la balanza comercial

des = desempleo

El antilogaritmo de el termino constante ($\exp(0.78)=2.18$) puede interpretarse como el ingreso autónomo promedio de estas economías en el periodo propuesto (expresado en millones de dólares), o bien el ingreso necesario cuando sus determinantes aquí propuestos fueran igual a cero.

De acuerdo con los resultados obtenidos, los valores estimados de los coeficientes de recaudación fiscal implican que, por cada 1% que aumente el impuesto sobre la renta, el ingreso aumentará casi un punto porcentual (0.99%). De igual forma, por cada punto porcentual que aumente el impuesto al

valor agregado, el ingreso se moverá en la misma dirección en 0.32%. Esto es, un aumento de 1% en la recaudación agregada de estos dos últimos elementos implicaría un crecimiento económico de aproximadamente 1.31%. De lo anterior se desprende que, de los dos impuestos aquí propuestos como determinantes del ingreso, el impuesto al valor agregado tiene mayor efecto sobre éste que el impuesto sobre la renta.

Hay que recordar que se está manejando cantidad recaudada por concepto de impuestos de tasa y base en función del PIB (por lo menos en el caso del ISR). Un incremento en la recaudación, sobre todo por concepto de ISR, se traduce en mayor gasto público, sobre todo en el marco de una corriente teórica dominante en el mundo conocida como “Finanzas Públicas Sanas”, es decir, los gastos se ajustan a los ingresos.

Los resultados presentados sugieren la presencia de bicausalidad entre la recaudación tributaria y el PIB. El aumento del PIB dada la tasa impositiva se traducirá en mayor recaudación tributaria, y al mismo tiempo la mayor recaudación tributaria se traducirá en mayor gasto público, y por lo tanto en mayor ingreso. Un fenómeno parecido es el que se da entre el ingreso y la inversión por el efecto multiplicador.

En el capítulo 2 del presente trabajo, fue posible observar que los países de América Latina utilizados en dicho trabajo, toman como eje de su estructura tributaria al impuesto al valor agregado. Los resultados obtenidos en el presente modelo muestran que probablemente sería mejor tomar al impuesto sobre la renta como eje, pues a pesar de que se reciben mayores aportaciones por concepto de IVA (por lo menos en el caso de los países de América Latina) es el ISR el que causa un mayor efecto en el incremento del producto.

De acuerdo con la teoría neoclásica del equilibrio general, los beneficios de las entradas de capital a los países pobres (escasos de capital) derivan sobre todo de las divergencias en la productividad marginal del capital. La mano de obra de los países desarrollados está equipada con más y mejor capital que los

trabajadores de los países en desarrollo (Ffrench-Davis y Helmut Reisen; 1997:10).

Evidentemente, la dependencia del nivel de ingreso nacional con respecto a la inversión es mayor. Pues el resultado que arroja de la inversión privada es que por cada 1% que incremente, el ingreso aumentará 0.70%. Sin embargo, para impulsar el crecimiento económico de un país mediante la inversión ésta no sólo debe impulsar la economía mediante el aumento de bienes de capital, además debe modificar la función de producción de la economía (Ffrench-Davis y Helmut Reisen; 1997). Es decir, no es suficiente que exista una elevada tasa de inversión, es necesario también el incremento de la productividad del capital. Ya que la subutilización del capital reduce su productividad desalentando la inversión productiva y desplazando la misma hacia el consumo. Por otro lado, los resultados obtenidos indican que por cada punto porcentual que disminuya el desempleo, el ingreso nacional incrementará 0.01% .

Finalmente, el coeficiente de la variable que representa al sector externo (saldo de la balanza comercial), indica que un crecimiento de un punto porcentual de la economía mundial, permitiría un incremento del ingreso nacional de 0.33%.

La teoría del crecimiento endógeno asocia las tasas de crecimiento al estado de la tecnología en relación con el resto del mundo. De acuerdo con Ffrench-Davis y Helmut Reisen (1997:11) existen datos empíricos que indican que los flujos de inversión extranjera directa (IED) incorporan externalidades tecnológicas, siempre que el país receptor posea una masa umbral mínima de capital humano, como considero es el caso con las economías incluidas en el modelo.

La razón de dicha afirmación va ligada con la idea de que la IED favorece el crecimiento de largo plazo porque, en un principio, ésta se suma a la acumulación de capital, al estimular la inversión interna en vez de desplazarla, mediante externalidades asociadas a la competencia en los mercados de productos o financieros nacionales. Segundo, aporta transferencia de

tecnología y acceso a los mercados externos, lo que estimula la eficiencia del país receptor y su nivel de competencia interna.

El modelo de Thirwall (1979) considera que el crecimiento de largo plazo se explica fundamentalmente por el comportamiento de la demanda agregada. En economías abiertas el principal factor exógeno son las importaciones. En el largo plazo ningún país puede crecer por encima de la tasa de crecimiento que equilibra la cuenta corriente de la balanza de pagos, a menos que siempre pueda financiar un déficit creciente, algo que por lo general resulta imposible. Entonces, las exportaciones son la única variable autónoma de la demanda agregada capaz de generar las divisas necesarias para que el resto de los componentes consiga las importaciones para crecer. De esta forma relajan la restricción que impone la cuenta corriente al crecimiento económico (Thirwall; 2004). Esto está estrechamente ligado al coeficiente estimado de lyw (0.05), pues, de acuerdo con tal argumento, el incremento de la demanda mundial fomenta las condiciones necesarias para lograr el equilibrio en la balanza de pagos y las economías logren un crecimiento del 0.09% en su ingreso nacional.

CONCLUSIONES

En el presente capítulo se presentó un panorama de la economía mexicana, del cual se desprende que el ISR es el impuesto más representativo para México pues aporta en promedio 4% del PIB, sin embargo, la complejidad debida a sus tasas impositivas, las exenciones y deducciones facilitan tanto la elusión como la evasión del mismo. Esto vuelve poco eficiente el sistema y merma la capacidad recaudatoria del mismo. Por otro lado el IVA aporta en promedio 3% del PIB, dicho impuesto es recuperable para el fabricante y para el intermediario por lo que es el consumidor final quien recibe el impacto del mismo.

Los resultados obtenidos en el modelo muestran que es el ISR el impuesto que tiene mayor efecto en el ingreso nacional de las economías utilizadas en el mismo (Brasil, Chile, Venezuela y México) pues cada vez que aumente la recaudación por este concepto, el ingreso nacional incrementará 0.99%. Mientras que, por cada punto porcentual que aumente la recaudación por IVA, el ingreso nacional aumentará sólo 0.32%.

De las variables utilizadas en el modelo (l_{ISR} , l_{IVA} , l_{INV} , x_m y des), una de las más importantes en la determinación del ingreso nacional es la inversión que por cada punto porcentual que aumente el ingreso nacional incrementará 0.70%, aunque, de acuerdo con la teoría, ésta debe ser productiva para que no sea desplazada hacia el consumo.

Finalmente, el modelo arrojó que, por cada 1% que disminuya el desempleo (des_{it}), el producto nacional lo incrementará 0.01% así como, por cada punto porcentual que aumente el saldo de la balanza comercial ($x_{m_{it}}$), el producto nacional incrementará 0.33%. Lo anterior se explica por la aportación de ésta en forma de exportaciones e importaciones con lo cual, gracias a la entrada de divisas, ayuda a lograr el equilibrio de la balanza de pagos, permitiendo a las economías crecer económicamente.

CONCLUSIONES FINALES

A lo largo del presente trabajo se presentaron diferentes teorías con respecto a la percepción de la importancia de los impuestos en una economía como herramienta del gobierno para crear demanda de su moneda. Así como diferentes perspectivas de la participación del Estado en la economía, desde el punto de vista de algunas teorías como la Neoclásica, la Teoría del Bienestar, la Teoría de las Fallas del Mercado y la Keynesiana.

Por último se presentó un panorama de la economía mexicana, del cual se llegó a la conclusión de que el ISR es el impuesto más representativo para México por la cantidad de aporta su recaudación al PIB, pero su complejidad debida a sus tasas impositivas, las exenciones y deducciones facilitan tanto la elusión como la evasión del mismo, volviendo poco eficiente el sistema y mermando la capacidad recaudatoria del mismo. Y que el IVA impacta directamente en el consumidor final, pues dicho impuesto es recuperable para el fabricante y para el intermediario.

Posteriormente, se presentó un panorama de la economía y de la estructura tributaria de algunos países comparables con México, con la intención de tener un referente al evaluar el desempeño de la estructura tributaria de México. Del análisis de los resultados obtenidos por estos en cuanto a recaudación tributaria se desprende que, el aumento o la disminución de la tasa efectiva del IVA, no influye en gran medida la cantidad recaudada por impuestos, y en algunos casos, pareciera que influye de manera contraria a lo esperado. Pues a lo largo del periodo de estudio, algunas economías fueron incrementando tal tasa con la intención de incrementar sus recursos obtenidos por este concepto, sin lograr tal resultado.

Mientras que, en el caso del ISR, a pesar de que la tasa aplicada a las personas físicas es mayor que la aplicada a las personas morales, son éstas últimas quienes aportan mayores cantidades por este concepto (por lo menos en el caso de los países de América Latina). En Estados Unidos y Canadá ocurre lo contrario, la cantidad obtenida por concepto de impuestos al ingreso

de las personas físicas es mayor al obtenido por impuestos cobrados a las empresas.

Después de haber analizado la economía de México se corrió un modelo econométrico de datos de panel con la intención de identificar el efecto de los impuestos en algunas economías de América Latina (Brasil, Chile, Venezuela y México) durante el periodo de estudio propuesto (1990-2007) del cual se desprende que el ISR es el impuesto que tiene mayor efecto en el ingreso nacional de las mismas (0.99%); se definió también el impacto del IVA (0.32%), la importancia de la inversión (0.70%), así como del saldo de la balanza comercial (0.33%) y el desempleo (0.01%), para el desempeño económico de dichos países.

BIBLIOGRAFÍA

ABOITES Aguilar, Luis; Jáuregui, Luis (coordinadores). “Penuria sin fin: historia de los impuestos en México siglo XVIII-XX”, Instituto Mora, México 2005.

AGUILAR, José. “México: crónicas de un país posible”, FCE, México 2004.

ÁNGELES Sevilla, Alejandro. “*Funcionamiento e impacto económico de Internet*”. En: “*La economía de Internet*”. Leopoldo Solís (compilador), Instituto de Investigación Económica y Social Lucas Alamán, A. C., Primera edición, México 2001.

AYALA, José. “Economía del sector público mexicano”, Esfinge, México 2001.

_____. “Economía pública: una guía para entender al estado”, UNAM: Facultad de Economía, México 1997.

_____. “Mercado, elección pública e instituciones: una revisión de las teorías modernas del estado”, Porrúa, México 2000.

BANCO CENTRAL DE LA REPUBLICA ARGENTINA, Boletín Monetario y Financiero (diferentes periodos).

_____. Informe al Congreso de la Nación, varios años.

BANCO CENTRAL DE CHILE, Informe de política monetaria, varios años.

BANCO CENTRAL DE VENEZUELA, Informe Económico, varios años.

BELL, Stephanie. “Can taxes and Bonds Finance Government Spending?” Working paper numb. 244, the Levy Economics Institute of Bard College, July 1998.

BANCO CENTRAL DE ESTADOS UNIDOS, Economic Report of the President, varios años.

BANCO CENTRAL DE ESPAÑA, Estudios económicos e informes anuales, varios años.

BANCO DE MÉXICO, Informe económico, varios años.

OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL DE ESPAÑA, Informe Económico y Comercial de Turquía, España 2008.

BERGMAN, Marcelo. “La capacidad de recaudar impuestos del gobierno mexicano: el tema previo a la reforma”, Programa de Presupuesto y Gasto Público, CIDE 2001.

CANTALÁ, David. Et al. “Evasión fiscal en el impuesto sobre I renta de personas físicas”, El Colegio de México, enero 2005.

CABALLERO, Emilio. “Los ingresos tributarios del sector público de México”, UNAM Facultad de Economía, México 2006.

CEPAL. “TRIBUTACIÓN EN América Latina. En busca de una nueva agenda de reformas”. Santiago de Chile 2006.

COTIA, J. “Opinión de la OCDE sobre la reforma tributaria en México”, conferencia llevada a cabo los días 14-15 de octubre de 2003.

DEPARTMENT OF FINANCE CANADA, Annual Financial Report of the Government of Canada, varios años.

DILLARD, Dudley D. “La teoría económica de John Maynard Keynes: teoría de una economía monetaria”, Ed. Aguilar, 6ta edición, Madrid, 1957.

FFRENCH-DAVIS; HELMUT REISEN (coordinadores). “Flujos de capital e inversión productiva: lecciones para América Latina”, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, 1997.

GABRIELLI, Florencia; GRUBISIC, Elena. “La respuesta a nivel sectorial de *shocks* monetarios y reales: evidencia para Argentina”, Banco Central de la República Argentina, Argentina 2002.

GARDUÑO, Roberto; MENDEZ, Enrique. “Zedillo avaló el fraude bancario y manipuló la venta de Banamex”. En: “La Jornada”, México, 26 de diciembre de 2006.

GIL Díaz, Francisco ; THIRSK, Wayne. “La prolongada reforma fiscal de México”, Gaceta de economía, suplemento, año 5 núm 9. 1997.

HERNANDEZ, Fausto. Et al. “Evasión fiscal en México: el caso del IVA”, CIDE, enero de 2004.

HERNANDEZ, Fausto. et al. “Los impuestos en México: ¿Quién los paga y cómo?”, Programa de Presupuesto y Gasto Público, CIDE, 2000.

IBARRA, D. “Las tributaciones hacendarias”, economía informa, num. 303, noviembre de 2001.

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES LEGISLATIVAS DEL SENADO DE LA REPÚBLICA. “Modelos de recaudación Fiscal”, julio de 2003.

IZE, Alain. “El Financiamiento del Gasto Público en una Economía en crecimiento: el caso de México”, documento de trabajo, núm. 2, México, noviembre de 1978.

MINISTERIO DE HACIENDA DE CHILE, Estadísticas de las finanzas publicas.

MUSGRAVE, R. y MUSGRAVE P. “Hacienda pública, teórica y aplicada” 5ª edición, Mc Graw Hill, México 1992.

REVILLA E, Y ZAMUDIO A. “Reforma fiscal y distribución de la carga impositiva en México”, Programa de Presupuesto y Gasto Público, CIDE 2001.

SCOTT, John. “La otra cara de la reforma fiscal: la equidad del gasto público”, Programa de Presupuesto del Gasto Público, CIDE 2001.

SMITH, Adam, “La riqueza de las naciones”, 1999.

SOLÍS, Leopoldo (compilador), “La economía de Internet”, Instituto de Investigación Económica y Social Lucas Alamán, A.C., Primera edición, México 2001.

STIGLITZ, J. “La economía del sector público”, Antoni Bosch, 3ª edición, España 2002.

TELLO, C. “Convención Nacional Hacendaria”, Economía informa, núm. 323, febrero de 2004.

WRAY, Randall, “El papel del dinero hoy: la clave del pleno empleo y la estabilidad de precios”. UNAM Facultad de Economía, México 2006.

OTROS MEDIOS ELECTRONICOS

Antecedentes de Roma, readysoft.es/flags/indice1.htm

Banco Central de la Republica Argentina, cra.gov.ar/pdfs/institucional/infcon/

Banco Central de Chile, bcentral.cl

Banxico.org.mx

Banco Mundial, worldbank.org

Bureau of Economic Analysis, bea.gov

CEPAL, eclac.org/estadísticas/bases

DEPARTMENT OF FINANCE CANADA, fin.gc.ca

ESTADOS UNIDOS, nber.org/erp

Fidinam Consulting (España), fidinam.es

Instituto Nacional De Estadística y Censos, indec.gov.ar

Instituto Nacional de Estadísticas de Chile, ine.cl

INEGI, ineig.gob.mx

Secretaria de Política Económica, mecon.gov.ar

SENIAT, seniat.gov.ve

Tesorería General de la República y de la Dirección de Presupuestos (Dipres),
twsoreria.cl y www.dipres.cl