



# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

---

---

FACULTAD DE ECONOMÍA  
DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO

## POLÍTICA FISCAL EN SITUACIONES RECESIVAS. 1993-2004

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:  
DOCTORA EN ECONOMÍA

P R E S E N T A:  
MÓNICA MARÍA DE LA PAZ PLIEGO QUINTANA

TUTOR:

DR. JULIO LÓPEZ GALLARDO



CIUDAD UNIVERSITARIA

2012.



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.

A mi madre Paz Quintana, quien me ha apoyado y ha sido presencia constante y entrañable durante toda mi vida, en especial a través de mi trayectoria educativa.

A mi padre, Humberto Pliego, por su apoyo y compañía en una etapa de mi vida, por su presencia de hoy.

Dedico esta tesis a Agner Guerrero: Su perspectiva crítica, objetiva y sensible de la problemática social, unida a su comportamiento siempre congruente con un pensamiento de izquierda, contribuyeron de manera fundamental en mi formación académica. Sin su estímulo intelectual, apoyo solidario y fraterno aliento no habría alcanzado este resultado.

Al profesor Michal Kalecki, por su sentido de justicia social presente siempre en sus escritos.

*Knowledge is the true organ of  
sight, not the eyes.*  
—The Panchatantra

Mi agradecimiento a los profesores del posgrado de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México y al personal de servicios administrativos. A los sinodales que atentamente revisaron este documento: Dra. Lilia Domínguez, Dra. Marcela Astudillo, Dr. Fidel Aroche y Dr. Emilio Caballero. Al Doctor Julio López Gallardo, en especial, a quien agradezco me permitiera conocer su pensamiento y, en forma particular, el de Michał Kalecki.

## INDICE

	<b>INTRODUCCIÓN.</b>	<b>i</b>
<b>1.</b>	<b>LA POLÍTICA FISCAL EN LA VISIÓN KALECKIANA: LOS ARGUMENTOS CONVENCIONALES Y NO CONVENCIONALES CON RELACIÓN AL USO DEL DÉFICIT PRESUPUESTARIO.</b>	<b>1</b>
<b>1.1.</b>	<b>El modelo kaleckiano y el uso de la política fiscal. Generalidades.</b>	<b>2</b>
1.1.1.	Desarrollo del modelo general: el enfoque ortodoxo y el enfoque kaleckiano.	2
1.1.2.	El sector privado en una economía cerrada: la demanda de los trabajadores y los capitalistas.	6
1.1.3.	El sector externo: su demanda y su comportamiento.	12
1.1.4.	La intervención gubernamental: El gasto público y su financiamiento.	18
1.1.5.	La política fiscal expansiva en una economía abierta.	25
1.1.6.	Las fuentes de financiamiento de los componentes autónomos de la demanda.	26
<b>1.2.</b>	<b>Los argumentos convencionales y los no convencionales con relación al uso de una política fiscal expansiva.</b>	<b>28</b>
1.1.7.	El marco de actuación de la política fiscal.	28
1.1.8.	Los argumentos convencionales y no convencionales.	31
<b>2.</b>	<b>DIFERENTES ALTERNATIVAS DE MEDICIÓN DEL DÉFICIT FISCAL Y METODOLOGÍA APLICADA EN MÉXICO.</b>	<b>39</b>
<b>2.1.</b>	<b>Los diferentes criterios contables para la medición del déficit fiscal.</b>	<b>40</b>
2.1.1.	Principales componentes y criterios contables para su medición.	40
2.1.2.	Las mediciones alternativas del déficit convencional.	46
<b>2.2.</b>	<b>Metodología aplicada en México.</b>	<b>52</b>
<b>3.</b>	<b>LA CONTABILIDAD NACIONAL DEL SECTOR PÚBLICO Y EL MODELO EMPÍRICO DEL ANÁLISIS KALECKIANO</b>	<b>59</b>
<b>3.1.</b>	<b>La integración del gasto público en las cuentas nacionales y la medición del déficit gubernamental en las Cuentas Institucionales.</b>	<b>60</b>
<b>3.2.</b>	<b>El modelo de análisis kaleckiano.</b>	<b>67</b>
3.2.1.	Antecedentes.	67
3.2.2.	La metodología kaleckiana.	68
3.2.3.	Aspectos metodológicos específicos del modelo Kalecki-Szeworski-López G. para el análisis de la política fiscal en la Economía Mexicana.	72
<b>4.</b>	<b>LA POLÍTICA FISCAL COMO INSTRUMENTO DE POLÍTICA ECONÓMICA. 1993-2004.</b>	<b>81</b>
<b>4.1.</b>	<b>Justificación de la cobertura.</b>	<b>82</b>
<b>4.2.</b>	<b>Análisis de la política fiscal de la economía mexicana del periodo 1993-2004.</b>	<b>82</b>
4.2.1.	Los antecedentes del desempeño económico y el panorama general de la evolución del periodo de análisis.	82
4.2.2.	Los resultados de la medición del PPM.	86
4.2.2.1.	El análisis no ortodoxo del comportamiento económico de la crisis.	86
4.2.2.2.	Una interpretación kaleckiana de la política fiscal.	97
4.2.2.2.1	La última recesión del siglo XX: 1994-1996.	103
4.2.2.2.2	El primer episodio recesivo del siglo XXI.	109
4.2.3.	El comportamiento panorámico del indicador alternativo y algunas consideraciones finales con relación a la política fiscal.	117
	<b>CONCLUSIONES.</b>	<b>129</b>

**APÉNDICES.**

Apéndice 1. Metodología para la determinación del PPM y el financiamiento del gasto gubernamental.	139
Apéndice 2. Cuadros Anexos.	149
Apéndice 3. Una segunda medición del PPM: 1993-2004.	167
ACRÓNIMOS	171
BIBLIOGRAFÍA	173

## INTRODUCCIÓN

*A diferencia de las ciencias médicas en las cuales la opinión de los técnicos especialistas es la que tiene validez y en todo caso entre ellos discrepan respecto al tratamiento que debe aplicarse, en las ciencias sociales es la opinión pública la que prevalece y determina el diagnóstico y el tratamiento a seguir (Burchardt, 1948).*

El interés por esta investigación surge de la búsqueda de una explicación, a la luz de la teoría de la demanda efectiva, de la recuperación económica de México tras la crisis devaluatoria presentada a finales de 1994. Pero además pretende llevar a cabo un análisis del papel que la política fiscal desempeñó en la economía mexicana entre 1993 y el año 2004. En especial, el propósito consiste en descubrir la efectividad que esta política pudo tener en las situaciones económicas coyunturales que se presentaron durante ese periodo.

En los años ochenta se emprendieron diversas reformas económicas que fueron acompañadas por un crecimiento económico prácticamente nulo, entre otras, la aplicación de una serie de medidas de racionalidad del gasto público. A finales de la década de los ochenta y durante los primeros años de la década de los noventa, el país creció a un ritmo muy inferior al que había registrado con anterioridad a la crisis de la deuda externa. Después de un periodo de expansión económica más bien moderada e inferior que la tasa de crecimiento de la fuerza laboral, el país cayó en una crisis de la balanza de pagos. Posteriormente, en los años noventa, y específicamente, a partir del segundo quinquenio de esa década, con posterioridad a la crisis, el país creció a tasas elevadas, las cuales no había alcanzado desde finales de los años setenta y principios de los ochenta. ¿Fueron las reformas aplicadas los elementos que estimularon el ritmo de actividad económica o fue el mayor gasto público que elevó el crecimiento económico? De acuerdo con la evidencia empírica no parece que, en el caso mexicano durante el periodo analizado, el gasto gubernamental hubiera excedido sus ingresos, o al menos, no lo hizo en gran medida. De hecho, a partir de 1987 y aun durante el período de crisis ocurrió lo contrario, es

decir, el resultado del balance público primario permaneció en superávit. Pero entonces, con base en una reflexión kaleckiana que es a la que recurre esta investigación para proponer una interpretación de los resultados económicos del periodo examinado, surgen las siguientes interrogantes: ¿Cuál de los componentes de la demanda agregada fue el que lideró la recuperación de la crisis económica y por qué? ¿Condujeron las medidas de austeridad de la política fiscal, impuestos por el gobierno, y la aplicación de una política cambiaria flexible que depreció la moneda en más de cien por ciento hacia la reactivación económica después de 1995? Y posteriormente, ¿Han sido los cambios estructurales que se emprendieron durante los años ochenta y que se han acompañado de un deterioro de la distribución del ingreso y de las condiciones del mercado de trabajo de la población, los mecanismos que llevaron a México a la senda del crecimiento económico? o bien ¿Se puede afirmar que, en el caso de la economía mexicana, el gasto gubernamental, o más específicamente, el gasto deficitario encabezó el crecimiento en las reanimaciones económicas cuando se ha sostenido un balance público presupuestal que implicó fuertes ajustes presupuestarios?

Puesto que el objetivo consiste en evaluar el efecto de la política fiscal en la actividad económica, este concepto se debe delimitar. Se entiende por política fiscal el manejo y control del presupuesto gubernamental, es decir, el cambio de los ingresos tributarios a través del establecimiento, eliminación o variación de las obligaciones tributarias y el incremento o reducción de los diferentes tipos de gasto público con base en la decisión gubernamental. El propósito, entonces, es analizar los efectos que pudieron tener lugar en la economía mexicana como resultado de las diferentes decisiones que en materia de política fiscal realizó el Gobierno de México durante el periodo señalado.

Los supuestos que sostiene esta investigación es que las economías capitalistas presentan normalmente capacidades ociosas y fuerza de trabajo desocupada, por lo que el gasto gubernamental puede incrementar la demanda agregada. La posibilidad de que actúe sobre la actividad económica depende de la forma cómo el gasto es financiado: mediante ingresos que no disminuyen el poder adquisitivo de la población o bien mediante ingresos que lo reducen.



Los primeros tienen un efecto expansivo sobre la demanda, mientras que los últimos simplemente desplazan el gasto de un sector hacia otro.

El segundo supuesto consiste en que en una economía capitalista no existen mecanismos endógenos que conduzcan a las economías capitalistas hacia una recuperación de la senda de crecimiento en una depresión. Por lo tanto, en una crisis se requiere de la aplicación de medidas expansivas para que la actividad económica se reanime y los componentes que integran la producción estimulen su crecimiento y el empleo de los recursos se restituya a los niveles anteriores a la crisis.

El tercer supuesto es que los trabajadores gastan la totalidad de los ingresos que obtienen durante el periodo corriente.

Se considera que el planteamiento tradicional para enfrentar una crisis externa que recurre a la aplicación de una política cambiaria que deprecia la moneda nacional con relación al resto de las divisas conjuntamente con el manejo de una política de austeridad del gasto gubernamental que, supuestamente, genera excedentes que son utilizados por los agentes privados en forma más eficiente, acompañadas por la contención del gasto salarial para estimular la competitividad es ineficiente para conducir, en un cierto período, a la recuperación del crecimiento económico. La devaluación, por si misma, no tiene un efecto positivo en el gasto interno, si bien puede estimular la competitividad en el sector externo a través de mejorar la balanza comercial, al incrementar las exportaciones y reducir las importaciones. Sin embargo, el efecto negativo que tiene en los componentes del gasto privado de la demanda, es mayor que el efecto positivo sobre la expansión del saldo de la balanza exterior.

La relevancia de este estudio es que propone realizar una medición con base en una perspectiva de la teoría de la demanda efectiva, en específico desde una óptica kaleckiana. En forma adicional considera llevar a cabo una evaluación del impacto real del papel que desempeña el sector gubernamental en la actividad económica, cuya efectividad con base en las mediciones tradicionales no es sostenible. La diferencia con estudios similares que han utilizado este mismo enfoque para analizar el comportamiento del sector gubernamental en la economía es

que para elaborar la medición aplicada se utilizaron diferentes fuentes de datos y, en forma adicional, se realizaron algunas adecuaciones a la metodología aplicada<sup>1</sup>. No obstante, esencialmente, corresponde al procedimiento formulado por Kalecki (1956, 1962), formalizado por Szeworski (1985) y adaptado a la economía mexicana por López G. (1998a) que se detalla posteriormente.

Este trabajo considera que las capacidades excedentarias de las economías se pueden reducir a través del gasto de consumo e inversión que impulsan las decisiones de gasto público. La medición empírica de este enfoque, sin embargo, no resulta sencilla. ¿Cuál es el gasto público real que absorbe la capacidad excedentaria que posee una economía? En un enfoque kaleckiano el gasto que realmente impacta es aquel que excede los ingresos públicos o bien, los ingresos que no disminuyen el poder adquisitivo del sector privado.

Las crisis económicas latinoamericanas son generalmente motivadas por un shock externo y ante esta situación sus gobiernos suelen responder con medidas de austeridad presupuestaria y con la depreciación de la moneda nacional. En general, todos los componentes de la demanda agregada comúnmente se desploman, incluso aunque el saldo de la balanza externa se torne positivo o reduzca su valor negativo. En este escenario, ¿cuál de los componentes de la demanda agregada puede revertir la situación? En los años cincuenta Kalecki formuló una metodología para evaluar el impacto del gasto gubernamental sobre el producto nacional. Este método clasifica el gasto gubernamental y su financiamiento de acuerdo con su efecto en el ingreso privado. Szeworski (1985) expuso, de manera más amplia, la metodología elaborada por Kalecki y formuló un esquema que plantea, en forma ordenada, el procedimiento para la construcción de las categorías kaleckianas. López G. (1998a), con base en la metodología de Kalecki, propuso, para el caso de la economía mexicana, la identificación de otras categorías necesarias para el análisis en países con ingresos gubernamentales provenientes de fuentes externas a las del territorio nacional o bien de fuentes diferentes a las que provienen del

---

<sup>1</sup> López G. (1998a) realizó la medición de un periodo diferente y utilizó los datos trimestrales de las Estadísticas Fiscales, compiladas por la SHyCP en combinación con los datos de las Cuentas Nacionales. La metodología aplicada, sin embargo, discrepa en algunos aspectos con la que se aplicó en este estudio; no obstante, los resultados a los que ambas investigaciones arriban son similares.

sistema tributario. Específicamente, planteó la necesidad de separar los ingresos y gastos gubernamentales provenientes del sector externo de los obtenidos del sector interno para poder efectuar la evaluación de la política fiscal de un país.

Así, la propuesta de investigación que se plantea en este trabajo consiste en llevar a cabo una reclasificación del gasto e ingreso gubernamentales de acuerdo con su impacto en el ingreso privado que permita reconocer y medir la importancia del papel del Estado en los procesos coyunturales de la actividad económica con base en la Teoría de la demanda efectiva de Michat Kalecki.

La medición tradicional del balance fiscal impide identificar en forma apropiada de acuerdo con una interpretación kaleckiana el impacto de la política fiscal. De hecho, uno de los aspectos más controvertidos, por su cuantificación e interpretación, es el concepto del déficit fiscal, incluso en el marco de la visión económica convencional. Ello ha dado lugar a que en las últimas décadas se hayan elaborado múltiples propuestas para obtener nuevas mediciones de este indicador.

Para fines expositivos, la investigación se dividió en cuatro capítulos. Los tres primeros se refieren a aspectos teóricos y metodológicos que describen y explican conceptos necesarios para la comprensión del objeto de estudio que consiste en la construcción de un indicador alternativo al déficit fiscal que permita evaluar la actuación de la política fiscal del sector gubernamental y sus diferencias con las medidas convencionales, mientras que el último capítulo presenta los resultados obtenidos a través del desarrollo de la investigación, aplicados al caso de la economía mexicana.

El primer capítulo, “La política fiscal en la visión kaleckiana: los argumentos convencionales y no convencionales con relación al uso del déficit presupuestario”, presenta generalidades del modelo kaleckiano que explican el funcionamiento de las economías capitalistas, y analiza el papel del Estado en el desarrollo de la actividad de producción económica. Asimismo, plantea los argumentos críticos sobre la intervención gubernamental en la actividad económica y ofrece una respuesta a ellos desde el enfoque de la demanda efectiva.

El segundo capítulo, titulado “Diferentes alternativas de medición del déficit fiscal y la metodología aplicada en México”, presenta los diferentes procedimientos de cuantificación del déficit fiscal desde una perspectiva convencional con base en las estadísticas fiscales que en la economía nacional son compiladas por la SHyCP; muestra también la forma específica que este indicador se elabora en México.

En el capítulo tercero, “Las cuentas fiscales, su armonización con la contabilidad nacional y el modelo empírico del análisis kaleckiano”, se describe la construcción general del modelo tradicional de las Cuentas Nacionales que produce la información de la economía general y del gobierno en particular. En él se presenta la forma en que, con base en este sistema, se determina el saldo presupuestario del sector gubernamental. Adicionalmente se expone y analiza la metodología utilizada por Kalecki, formalizada por Szeworski (1985) y adaptada a la economía mexicana por López G. (1998a) para medir el producto nacional e identificar los diversos componentes del financiamiento gubernamental que lo constituyen.

El cuarto capítulo, “La política fiscal como instrumento de política económica. 1993-2004”, desarrolla, en forma específica, la metodología adaptada para su aplicación al caso de la economía mexicana. Asimismo, presenta los resultados empíricos del modelo para nuestro país con base en los cuales se analiza el desempeño gubernamental en la conducción de la política fiscal durante el periodo de estudio.

## **CAPÍTULO 1**

### **LA POLÍTICA FISCAL EN LA VISIÓN KALECKIANA: LOS ARGUMENTOS CONVENCIONALES Y NO CONVENCIONALES CON RELACIÓN AL USO DEL DÉFICIT PRESUPUESTARIO.**

El objetivo general de este capítulo consiste en revisar los argumentos teóricos del modelo kaleckiano que muestra el funcionamiento económico capitalista con base en la demanda efectiva; de manera particular, aquellos relacionados con la intervención gubernamental y su efecto en la actividad productiva y el empleo. Un propósito secundario adicional consiste en identificar las diferencias más relevantes entre los enfoques ortodoxo y kaleckiano con relación a la participación del Estado en la economía, y explicar, desde ambas ópticas, el efecto de la intervención gubernamental en la actividad económica de los agentes privados en los entornos de una economía cerrada y de una economía abierta. La exposición inicia con una descripción general de las visiones ortodoxa y kaleckiana; posteriormente se presenta una explicación del funcionamiento de una economía cerrada en la que únicamente participa el sector privado. Enseguida, se consideran los efectos que la realización de transacciones con el exterior tiene en la actividad económica, se introduce el sector gubernamental y se analiza el efecto de su participación en la economía mediante el manejo de las finanzas públicas. Se estudia el incremento del gasto gubernamental y su financiamiento, inicialmente, en el ámbito de una economía cerrada y posteriormente se analiza el impacto de una política fiscal expansiva en una economía abierta. Finalmente, se plantean las principales críticas al empleo de una política fiscal activa y las respuestas y los argumentos que justifican su utilización y limitaciones desde la óptica de la demanda efectiva.

## **1.1. El modelo kaleckiano y el uso de la política fiscal. Generalidades.**

### **1.1.1. Desarrollo del modelo general: el enfoque ortodoxo y el enfoque kaleckiano.**

De manera general, desde el punto de vista económico en el análisis de la intervención gubernamental se pueden distinguir dos grandes vertientes: aquellas que atribuyen el mecanismo de funcionamiento y desarrollo del andamiaje económico al impulso de la oferta o bien las que lo colocan en las decisiones de la demanda. Inicialmente, se examinan los rasgos característicos de la teoría que analiza el comportamiento económico desde el enfoque de la oferta y posteriormente se presenta el enfoque teórico de la demanda efectiva desde la perspectiva y el desarrollo de Michał Kalecki.

Las teorías que enfatizan el funcionamiento económico por el lado de la oferta consideran que las capacidades productivas, humanas y de capital, y la eficiencia de su utilización determinan el nivel de producción económica. La tradición clásica, raíz de la ortodoxia económica, planteó que la oferta creaba su propia demanda por lo que problemas como la existencia de recursos no utilizados o el surgimiento de algún exceso de oferta podían corregirse mediante salarios y precios suficientemente flexibles. La mayor flexibilidad de los precios elimina las deficiencias del funcionamiento económico de la sociedad y asigna adecuadamente los recursos. Así, si se supone que los salarios caen de manera general y simultánea y que ellos se destinan completamente al consumo, en esta situación, los empresarios pueden responder de dos maneras diferentes: 1) como si se encontraran en un mercado de competencia perfecta, en el cual el precio está dado, o 2) como si se encontraran en un mercado monopólico en el cual los precios se forman al agregar un margen de ganancia sobre los costos, por lo que si el costo baja, ellos reducen sus precios (Schumacher, 1944).

Con relación a la primera alternativa, los empresarios percibirán que ahora pagan una cantidad inferior de su nómina y que sus ganancias se incrementan. Los mayores beneficios obtenidos por la reducción salarial estimularán a los empresarios a elevar su gasto en bienes

de inversión o bienes de consumo capitalista, por lo que el producto, el ingreso y la ocupación total se incrementan. Por consiguiente, el volumen de la masa salarial disminuye en menor proporción que la tasa a la que se reducen los salarios puesto que el empleo en los sectores de gasto capitalista se expande, e incluso el volumen de salarios puede aumentar si se contrata una cantidad de trabajadores lo suficientemente grande. Por su parte, el sector de bienes de consumo asalariado reducirá su masa salarial al mismo ritmo al que cae la tasa de salarios por lo que la producción de este tipo de bienes incrementa su atractivo debido a la mayor rentabilidad empresarial. Debido al supuesto de la existencia de competencia perfecta, la masa salarial real se incrementa, pero la tasa salarial real disminuye dado que enfrentan curvas ascendentes de costos marginales. Pero, solamente en el caso en que la mayor proporción y volumen de beneficios induzca un gasto mayor en bienes de inversión y consumo capitalista es que la ocupación plena de los recursos se sostendría. En la visión conservadora, el incremento *inmediato* del gasto capitalista es un supuesto fundamental para que una caída de los salarios produzca la expansión de la actividad productiva. A largo plazo, el nuevo equipo incrementará las capacidades productivas, y generará un mayor volumen de bienes de producción para el consumo. Si se supone que no ocurre algún cambio en la relación capital/trabajo, la producción de bienes de consumo para los trabajadores se incrementará y excederá los bienes demandados por los ocupados. La expansión de la producción ocasionará una disminución de los precios proporcional a la anteriormente observada en las tasas de los salarios monetarios y en el largo plazo se alcanzará el nivel de equilibrio (Burchardt, 1948).

En el caso de un entorno de competencia imperfecta, los empresarios determinan sus precios al agregar un margen de ganancia sobre los costos primos que incluyen el costo salarial, por lo que los precios variarán en el mismo sentido que la tasa salarial. Si el salario cae, a menos que se modifique el grado de monopolio fijado por el margen de ganancia aplicado sobre los costos, los beneficios no crecerán. Sin embargo, si los empresarios no toman en cuenta la caída de la demanda por la reducción de los salarios monetarios, y más bien consideran que la caída de los precios generará un volumen de ventas mayor, y, con

base en esta perspectiva optimista, formulan pedidos adicionales de bienes de inversión, las expectativas se materializarán y existirá un aumento de la producción y el empleo.

En contraposición a la concepción anterior, el planteamiento teórico de la demanda efectiva enfatiza las decisiones de gasto adicionales a las de los capitalistas como mecanismo de estímulo de la actividad económica. Esta teoría impugnó el pensamiento económico tradicional prevaeciente hasta principios del siglo pasado y tanto a Michał Kalecki, polaco, como a John Maynard Keynes, inglés, se les considera sus precursores. En 1933, Kalecki publicó un artículo en su lengua materna que describía un modelo económico del ciclo, y contenía el armazón básico de la teoría de la demanda efectiva (López, 2008); en 1935, fue publicado en francés e inglés en la revista *Econometrica* (King, 2009). Esta fue la primera versión del modelo disponible en inglés en la que realizó la presentación de la teoría de las ganancias y de la teoría de la demanda efectiva que fueron ignoradas, pero la elaboración matemática del ciclo económico llamó la atención de economistas prestigiosos como Ragnar Frisch y Jan Tinbergen (López y Assous, 2010). El libro de Keynes, publicado en 1936, consiguió una mayor difusión de la teoría de la demanda efectiva que la versión kaleckiana.<sup>1</sup> A continuación se presentan los argumentos con los que la teoría de la demanda efectiva justifica la determinación de los niveles de actividad en una economía capitalista y los mecanismos mediante los cuales se lleva a cabo.<sup>2</sup>

Kalecki confrontó a la teoría económica tradicional al considerar que en el funcionamiento económico prevaecía el supuesto de que las economías capitalistas tendían hacia las estructuras monopólicas, y las ganancias capitalistas estaban determinadas, no por la productividad marginal del capital, sino por su grado de monopolio. Desafió a la perspectiva económica convencional, al orientarse por Marx y Rosa de Luxemburgo, y opinar que las

---

<sup>1</sup> *La teoría general del empleo, el interés y el dinero* fue publicada en Gran Bretaña en el mes de febrero y representó una confrontación con la doctrina económica convencional, a tal grado que la concepción teórica de Keynes sobre la demanda efectiva fue conocida como la “revolución keynesiana”.

<sup>2</sup> La mayor parte de la exposición de la teoría de la demanda efectiva se basa en López (1987) y López y Assous (2010).



economías capitalistas tendían hacia una crisis de realización<sup>3</sup> que se caracterizaba por la caída de la tasa de ganancia. Estos postulados los analizó con una perspectiva en que la división de clases sociales y la distribución del ingreso constituían elementos fundamentales para la determinación del nivel de la actividad económica del ingreso, y del empleo.

López (1991) plantea que el análisis de la demanda efectiva se desarrolla de la siguiente manera. El comportamiento de la actividad económica se examina en un periodo de corto plazo que representa un lapso aparente en el cual es imposible ampliar las capacidades productivas de una economía. En consecuencia, se pregunta el autor, si las capacidades de producción de una economía no se pueden alterar en el corto plazo, ¿de qué dependen los niveles de producción y de empleo? En el corto plazo, responde, el nivel de empleo de una economía está en función del nivel de producción que se lleva a cabo que, en primera instancia, depende de las capacidades instaladas ya existentes y de la eficiencia con que se utilizan. Si existe un volumen de población abundante potencialmente dispuesta a trabajar, entonces el límite lo establece el aprovechamiento de las capacidades productivas. Sin embargo, frecuentemente en el capitalismo se observa que la economía enfrenta el problema de que cierta proporción del equipo de capital y de la fuerza laboral existentes no se utilizan o se encuentran subutilizados. Debido a que en una economía capitalista la producción está determinada por la posibilidad de venta de los bienes que se producen, su nivel puede ser inferior al permitido por las capacidades productivas de la economía, por lo que la actividad económica se realiza en un nivel menor al asequible por la dotación de factores. De esta manera, el límite lo conforman las capacidades instaladas y la población laboralmente activa de una economía, pero no existen mecanismos que aseguren que ese nivel de producción o de ventas se alcanza efectivamente.

---

<sup>3</sup> Los términos de demanda efectiva y de realización se utilizan indistintamente para denotar el poder de compra real que los agentes económicos materializan. La venta de las mercancías es la acción que constituye la realización de la producción necesaria para que las ganancias se materialicen.

Entonces, la producción varía en cierto rango y depende de la fuerza laboral disponible y adiestrada así como del aprovechamiento de las capacidades instaladas del equipo de capital.

### **1.1.2. El sector privado en una economía cerrada: la demanda de los trabajadores y los capitalistas.**

De manera detallada, con base en el esquema de reproducción ampliada de Marx, Kalecki explica el modo en que se alcanza el nivel de producción y empleo en una economía cerrada (Kalecki, 1954[1991] y López [1991]).<sup>4</sup> Para ello divide a la economía en tres departamentos: el primero, I, destinado a la producción de bienes de inversión,  $I$ ; el segundo, II, a la producción de los bienes de consumo capitalista,  $C_c$ ; el tercero y último, III, a la producción de bienes de consumo asalariado,  $C_s$ . Esta distinción es importante, puesto que, el gasto capitalista,  $C_c + I$ , es independiente del flujo de ingreso generado durante el periodo. Las decisiones de gasto del sector capitalista no se toman con base en sus ingresos corrientes, sino con base en los ingresos obtenidos de periodos anteriores, además de que existen decisiones de gasto cuya materialización requiere de un periodo mayor que el corto plazo, como es el caso del gasto en inversión. Esto no ocurre con el gasto de los trabajadores, quienes consumen, en el periodo productivo corriente, la totalidad del ingreso por salarios,  $S$ , que obtienen durante el mismo,  $S = C_s$ . La formulación kaleckiana utiliza el supuesto de que los trabajadores no ahorran y consumen la totalidad de su ingreso salarial durante el periodo productivo. Este supuesto simplifica el análisis y permite apreciar más claramente el tipo de gasto que ejerce cada uno de los diferentes grupos sociales, esto es, si su gasto es inducido, es decir, si depende del nivel de producción, o si es un gasto autónomo, independiente de la producción del periodo. La diferenciación del gasto entre los grupos sociales supone que los capitalistas del departamento III elaboran productos que cubren exclusivamente las

---

<sup>4</sup> El apéndice N° 1 presenta la formalización del modelo kaleckiano con base en diferentes supuestos que se exponen en este y en los siguientes dos apartados del capítulo uno.

necesidades de los trabajadores. Una vez que en el departamento III se vende una cierta cantidad de bienes a los trabajadores que laboran en él, que equivale a los salarios devengados en ese departamento, se obtiene un excedente de bienes de consumo asalariado que constituye las ganancias de los capitalistas del departamento III. Pero el excedente de bienes asalariados sólo se materializa en ganancias hasta el momento en que es vendido a los trabajadores que laboran en los departamentos I y II, a cambio de los salarios devengados en sus respectivos departamentos. Entonces, las ganancias totales de la economía serán iguales a la suma de los salarios de los departamentos I y II, equivalentes a las ganancias del departamento III, más las ganancias de los capitalistas de los departamentos I y II; es decir, las ganancias son iguales al producto de los departamentos que fabrican bienes de inversión y de consumo capitalista. Pero la producción de los departamentos I y II también determina la producción del departamento III, puesto que las ganancias de este último se llevarán a cabo hasta el punto en que sean iguales a los salarios de los departamentos I y II, conocida la distribución del ingreso entre ganancias y salarios.<sup>5</sup> El consumo de los trabajadores será mayor en la medida en que aumenta su participación en el valor agregado de la producción. En palabras del propio Kalecki “de esta manera, el

---

<sup>5</sup> El planteamiento que elabora Kalecki considera que el factor que determina la distribución del ingreso es la lucha de clases entre los trabajadores y los capitalistas. Sin embargo, a diferencia de Marx, quien considera que los precios están dados y supone la existencia de mercados competitivos, Kalecki introduce la presencia de mercados monopólicos como característica de las economías capitalistas, en los que las empresas establecen los precios de acuerdo con el control que ejercen sobre el mercado. El precio es fijado al agregar un cierto margen de ganancias sobre los costos, que se suponen constantes puesto que las empresas laboran en estructuras de mercado no competitivas. De esta forma, la distribución del ingreso se determina tanto por el mercado de trabajo como por el mercado de bienes y servicios. La fórmula, derivada por Kalecki a partir de que la distribución de los salarios en el producto es igual a

$$s = \frac{S}{S+G} = \frac{S}{S + \left(\frac{P}{S+MP} - 1\right)(S+MP)},$$

representa las ganancias, determinadas por la fijación de un margen por encima de los costos, representado por el cociente del precio entre los salarios y las materias primas. La ecuación, nos indica que, para cualquier industria, la participación de los salarios,  $s$ , en el valor

$$s = \frac{S}{Y} = \frac{1}{1 + (k-1)\left(1 + \frac{MP}{S}\right)},$$

agregado,  $Y$ , se determina por el grado de monopolio,  $k$ , que es la relación entre los precios por unidad producida y los costos unitarios, y por la relación entre los costos de las materias primas,  $MP$ , y los salarios,  $S$ .

consumo y la inversión de los capitalistas, conjuntamente con los 'factores de distribución', determinan el consumo de los trabajadores y, por consiguiente, la producción y el empleo nacionales." (1956, p. 49).

Si los capitalistas incrementan su gasto de inversión, por consiguiente, la demanda hacia el sector I crece e incrementa la producción, el empleo y las ganancias de este sector. El incremento del empleo genera un aumento de la demanda de bienes asalariados del sector III. La demanda adicional provoca un crecimiento de la producción, el empleo y las ganancias del sector III; el aumento del empleo del sector III retroalimenta la demanda de los bienes del propio sector. Entonces, un incremento en el gasto de inversión genera un aumento de las ganancias totales de la economía equivalente al aumento del gasto original,  $\Delta G = \Delta I$ , y a su vez, el incremento de la producción es superior por el consumo inducido que se genera en la industria de bienes asalariados, es decir,  $\Delta Y = \Delta I + \Delta C_s$ .

Ahora bien, si no existen capacidades excedentarias en la industria del sector III que produce bienes para el consumo asalariado, lo que ocurre ante un incremento autónomo de la demanda es que las ventas crecerán en el sector hacia el cual se dirige la demanda, así como también la producción, el empleo y los salarios. El mayor nivel de empleo y de salarios provocará un crecimiento de la demanda del sector de bienes de consumo asalariado, sector III. Puesto que en este sector no existen capacidades ociosas y trabaja a su pleno aprovechamiento, el crecimiento de la demanda por bienes asalariados se traducirá en un crecimiento del precio de venta de esos productos. Ello provocará la caída del poder adquisitivo de los trabajadores ya que con el mismo nivel salarial ahora los productos que adquieren cuestan más. En el sector de bienes asalariados, III, se incrementan las ganancias, puesto que ahora el precio de venta de los bienes es más alto, mientras que el costo salarial no se modifica en términos nominales. El mayor ingreso se reflejará solo en mayores ganancias y no existirá un efecto adicional de crecimiento del ingreso proveniente del sector asalariado. La producción crecería con un empeoramiento de la distribución del ingreso para los trabajadores, y los capitalistas del sector productor de bienes para los trabajadores,

sector III, incrementarían sus ganancias. El resultado sería que las ganancias aumentarían en la cantidad de inversión adicional,  $\Delta G = \Delta I$ , y la producción no crecería más allá de esa cantidad, es decir,  $\Delta Y = \Delta I$ . El surgimiento de un efecto expansivo mayor en la producción que genere un mayor ingreso depende, en este caso, de la capacidad de respuesta de la economía para ampliar la oferta del sector de bienes asalariados, sector III. Entonces, en presencia de capacidades ociosas o bien con un total aprovechamiento de las capacidades, un aumento autónomo del gasto capitalista puede provocar un incremento del producto y de las ganancias capitalistas.

Desde luego cuando los trabajadores no consumen la totalidad de su ingreso,  $S - C_s = S_s$ , es decir ahorran una parte de su ingreso,  $S_s$ , las ganancias de los capitalistas se reducen en ese monto, es decir,  $G = C_c + I - S_s$ . Lo contrario ocurre en presencia de un desahorro de los trabajadores, es decir, de un endeudamiento.

Pero, un aumento autónomo del gasto capitalista puede provocar un incremento de las ganancias mayor que el del gasto ejercido no sólo por el efecto inducido en el gasto de los trabajadores, sino porque asimismo se registra, con cierto rezago, un impulso adicional en el propio consumo capitalista. Como se señaló, en el enfoque kaleckiano, el gasto capitalista está dado en el periodo corriente y depende de decisiones tomadas en el pasado. Él se constituye por el consumo capitalista,  $C_c$ , que se divide en una parte autónoma,  $A$ , y otra que es una porción dependiente de sus ingresos recientes,  $\lambda P^6$ , y por la inversión,  $I$ . Al depender una parte del consumo capitalista de los ingresos recientes, un aumento de la inversión produce un aumento de las ganancias mayor al gasto en inversión. Ahora el consumo capitalista inducido dependiente de los ingresos corrientes o más recientes incrementa las ganancias en  $\Delta G = \Delta I + \Delta C_c$ . Por su parte, la inversión, en el enfoque kaleckiano, obedece fundamentalmente a elementos específicos<sup>7</sup>, relacionados con los

---

<sup>6</sup> Donde  $\lambda < 1$ .

<sup>7</sup> Los cambios entre las diferentes versiones del ciclo económico obedecieron a los determinantes considerados en la función inversión. En tanto que en la primera versión, la tasa de ganancia y la tasa de interés dependiente de la tasa de ganancia fueron los factores determinantes de las decisiones de inversión, a partir del segundo

propios intereses capitalistas, y no con percepciones ambiguas (Kalecki, 1993[1968], p. 260, en López, 2008, p. 56).

Kalecki no descartó la ocurrencia de episodios económicos con situaciones críticas derivadas de una crisis de confianza. Pero consideró que la explicación del desenvolvimiento del ciclo normal de una economía capitalista debería obedecer a factores objetivos (López, 2008).

La prolongación del proceso de inversión durante varios periodos provoca que, en el corto plazo, la inversión esté determinada, excepto en el caso de la aparición de una “crisis de confianza”. Es decir, en forma habitual, la inversión depende de los acontecimientos económicos pasados; su cancelación en un periodo implica un alto costo tanto para el productor como para el comprador, por lo que solo una crisis de confianza puede ser capaz de alterar este ciclo.

Kalecki y Keynes discreparon con relación a la estabilidad de la inversión y el nivel de empleo en el capitalismo, ya que Kalecki suponía que las decisiones de inversión se caracterizaban por una mayor persistencia que la que les atribuía Keynes, quien consideraba dependían de factores psicológicos a los que denominó “espíritus animales”. La inflexibilidad de las decisiones de inversión, percibida por Kalecki, tiene diferentes implicaciones teóricas que son relevantes para la explicación del comportamiento económico. Un supuesto fundamental en la formulación kaleckiana es que el gasto capitalista está determinado en el corto plazo, es decir, que las decisiones de gasto, salvo casos excepcionales, son inalterables (López, 2008).

Kalecki advirtió que el proceso de inversión capitalista comprendía varias etapas; distinguió un periodo en el que se tomaba la decisión de emprender una inversión, un segundo periodo en el que se producían los bienes de inversión y se generaban las ganancias capitalistas y un tercero y último periodo en el cual se entregaban los pedidos formulados (López, 1991).

---

modelo introduce el ahorro capitalista como un elemento adicional para la determinación de la inversión (López, 2008).

En este modelo, a diferencia de la visión clásica, si se supone la existencia de capacidades ociosas, una caída de los salarios no permite que los recursos productivos sean reabsorbidos, e incluso solo refuerza la caída de la actividad económica a través de la siguiente secuencia de eventos.<sup>8</sup> Puesto que el gasto capitalista permanece constante en el corto plazo, las ganancias no se modifican a nivel global y en consecuencia la inversión futura tampoco lo hace; pero las ganancias se redistribuyen entre los distintos sectores. Si el salario cae, el salario real y la participación de los salarios en el ingreso disminuyen. En consecuencia, el consumo asalariado se reduce y el empleo en el sector de bienes asalariados, sector III, disminuye y las ganancias del sector III caen. Las ventas de los otros dos sectores, bienes de inversión, I, y bienes para el consumo capitalista, II, permanecen iguales por lo que la reducción del salario incrementará sus ganancias. El resultado final es que la distribución del ingreso empeora en contra del conjunto de los trabajadores y disminuye el consumo asalariado. El producto cae por la caída del consumo asalariado y el empleo se reduce. Las ganancias se redistribuyen entre los capitalistas: en contra de los capitalistas del sector de bienes de consumo asalariado, III, y a favor de los de bienes de inversión, I, y de consumo capitalista, II. La participación de las ganancias en el producto se eleva, y mejora la posición de los capitalistas de los sectores que se relacionan con los bienes y servicios para el sector capitalista. Los capitalistas obtienen el mismo volumen de ganancias pero de un nivel de producto menor (López, 1991).

Si los salarios se elevan, por ejemplo, porque los trabajadores demandan mayores salarios, y existen capacidades excedentarias en el sector de bienes de consumo asalariado, si se supone que los empresarios no transfieren al precio el incremento salarial<sup>9</sup>, puesto que el gasto capitalista está dado en el corto plazo ocurrirá lo siguiente: Un incremento de los

---

<sup>8</sup> La caída de los salarios reales y su repercusión negativa dio motivo al famoso debate sobre el balance de los saldos reales sostenido por Pigou como respuesta a Keynes en su intento de reivindicar el poder de autoajuste del mercado, argumento que Kalecki refutó en forma contundente. Más adelante se presentan los planteamientos convencionales y no convencionales sobre el uso del déficit presupuestario, relacionados con esta controversia.

<sup>9</sup> O no lo transfieren completamente.

salarios en la economía, elevará la demanda por bienes salario en el sector III. Las ventas en este sector se incrementarán, la producción, el empleo y los salarios también; sus ganancias se incrementarán. En los sectores I y II de la economía en donde también se han elevado los salarios, las ventas no se modificarán ya que son el resultado de decisiones de gasto tomadas con anterioridad al periodo corriente. Sus ganancias disminuyen como resultado del incremento salarial y ante un volumen de ventas dado. Entonces, al redistribuirse el ingreso a favor de los trabajadores, se eleva la producción, el empleo y los salarios, mientras que las ganancias no varían. Sin embargo, al interior de la clase capitalista se da un desplazamiento del ingreso: Las ganancias crecen en el sector de bienes de consumo asalariado, sector III, mientras que disminuyen en la misma cantidad en los sectores I y II. Es decir, lo que unos capitalistas ganan, otros lo pierden. Para el conjunto de la clase capitalista, las ganancias no se modifican, pero ahora constituyen una porción menor de un nivel de ingreso mayor (López, 1991).

A continuación revisaremos los otros elementos del gasto exógeno que Kalecki consideró en el análisis del comportamiento económico de los países capitalistas: las exportaciones netas<sup>10</sup> y el gasto gubernamental.

### **1.1.3. El sector externo: su demanda y su comportamiento.**

La apertura de la economía hacia las transacciones con el exterior añade al sector privado, constituido por trabajadores y capitalistas, otro sector que demanda productos: el sector externo que representa el gasto en bienes de los agentes económicos que residen fuera del país. Nuevamente se supone que las capacidades productivas están subutilizadas.

Kalecki precisó que la condición fundamental para la expansión de la producción y el empleo a través de los mercados externos era el incremento de las exportaciones netas, es decir, la

---

<sup>10</sup> A partir de este momento, a la diferencia entre  $X - M$  la denominaremos, indistintamente, exportaciones netas o excedente de exportaciones.



variación positiva de la diferencia entre las exportaciones,  $X$ , y las importaciones,  $M$ , y no únicamente el incremento de las exportaciones: “[S]e dice con frecuencia que uno de los remedios contra la depresión es la captura de nuevos mercados extranjeros. Pero lo que no se suele añadir es que... lo esencial es el incremento de exportaciones y no el incremento de las exportaciones en términos absolutos.” (Kalecki, 1934[1977]: p. 25)

Al describir el curso de un ciclo económico normal, observa que la inversión produce el crecimiento de las ganancias y conduce a la actividad económica durante la fase de desarrollo. De la misma forma, advierte que el sector externo constituye otra fuente de demanda autónoma que puede participar del auge de una economía, y lo refuerza mediante el incremento de la rentabilidad de la inversión fija, al aumentar el grado de aprovechamiento del capital. Por lo tanto, el crecimiento económico también puede estimularse mediante el incremento de las exportaciones netas. Este aumento del gasto, al igual que el de la inversión, conduce a un aumento general de la producción y de las ganancias por unidad producida, por lo que las ganancias agregadas se incrementan en una cantidad similar a la del monto al que se expande el saldo de la balanza externa, y, también como el gasto de inversión, genera un estímulo expansivo adicional, inmediato en el caso del consumo de los trabajadores, y posterior en el del consumo capitalista. Sin embargo, si el incremento de las exportaciones se acompaña por un incremento equivalente de importaciones, entonces la producción, las ganancias y el empleo permanecen sin cambio (Kalecki, 1934[1977]: p. 25).

El comportamiento del saldo de la balanza exterior supone tres posibles alternativas para la actividad económica (López [1991] y López y Assous [2010]): 1) Una balanza comercial con importaciones y sin exportaciones, es decir con un excedente de exportaciones negativo. En este caso existe una demanda de bienes extranjeros que se pagan con la disminución de las reservas de oro o de moneda internacional o con la acumulación de pasivos o con una reducción de activos internacionales. Si el gasto capitalista en consumo e inversión así como la distribución del ingreso están dados en el corto plazo, entonces parte de la demanda

interna del país se canaliza hacia el extranjero por lo que en la economía interna, la demanda será menor de lo que podría haber sido. La demanda se contrae porque una parte de ella se dirige al exterior y, como consecuencia de esa disminución, se pierde el gasto adicional inducido en el consumo de los trabajadores, con la consiguiente caída de la producción y del empleo. 2) Una balanza comercial con exportaciones y sin importaciones, es decir, un excedente de exportaciones positivo. Una parte de la demanda por bienes nacionales proviene del extranjero, mientras que no hay flujos hacia el exterior por lo que el país acumulará oro, reservas de moneda internacional o disminuirá sus pasivos o aumentará sus activos internacionales. Dados los componentes autónomos del gasto interno, la demanda total se incrementa en una cantidad igual a la de las exportaciones, pero la demanda aumenta en forma adicional por el consumo inducido que la cantidad de empleo adicional necesario para elaborar el incremento en la producción destinada al exterior ha generado. Entonces, la producción, el ingreso realizado, las ganancias, el empleo y el grado de utilización de las capacidades productivas serán mayores. Esta posición se denomina exportación de capitales. 3) El saldo de la balanza comercial es cero puesto que las exportaciones y las importaciones son iguales, no existe excedente de exportaciones. El valor de los bienes que el país vende al exterior es igual al valor de los bienes que el país adquiere del exterior tanto en términos de moneda interna como de divisas extranjeras (López, 1991).

La exportación de capitales facilita a un país la obtención de ganancias adicionales y además permite la adquisición de las importaciones necesarias para poder realizar cualquier expansión de la actividad económica, bien sea debido al aumento de las exportaciones, o al de cualquier otro de los componentes autónomos de la demanda interna. Es decir, a diferencia del resto de los componentes autónomos, las exportaciones proveen el monto equivalente, en términos cualitativos y cuantitativos, al poder de compra necesario para adquirir las importaciones indispensables para su expansión (López [1991] y López y Assous [2010]).

Kalecki (1933), sin embargo, pensaba que en etapas avanzadas de un auge económico emprendido por cualquiera de los componentes autónomos de la demanda interna, la mejoría de la actividad económica estimularía la entrada de capitales y disminuiría la presión del auge económico en la balanza de pagos.

En opinión de Kalecki, una caída salarial en una economía abierta podía mejorar el excedente de exportaciones de un país y a través de él la producción y el empleo; sin embargo, era posible que se relacionara con otros efectos negativos para la actividad económica que, finalmente, podían provocar un resultado impredecible. Concretamente señaló:

[L]a reducción de los salarios y la consecuente caída de los precios mejorarán la posición competitiva de los bienes producidos por un país ... en el mercado mundial. Esto contribuirá a la expansión de sus exportaciones, así como afectará favorablemente a la producción y al empleo. Sin embargo, vamos a ver cómo la reducción de los salarios ejerce además otra influencia de sentido contrario, de tal forma, que el resultado final es incierto.

...[E]s obvio que la reducción de los salarios en un país dado no influye sobre el precio de las materias primas importadas. En consecuencia, el precio de los bienes manufacturados que se obtiene a partir de ellas decrece más despacio. Esto produce un descenso de los salarios reales (que viene a sumarse al descenso originado por la 'rigidez' de los precios..). Por consiguiente, disminuye el poder adquisitivo de los trabajadores, lo que tiene un efecto adverso sobre las industrias productoras de bienes salario.

El resultado final de la reducción de los salarios depende de la medida en que la reducción de los salarios y de los precios incrementa el volumen de exportaciones. Si por ejemplo, el incremento del empleo ... compensase exactamente la reducción de los salarios, el poder adquisitivo de los trabajadores en su conjunto no variaría, por lo que la reducción de los salarios no tendría efectos adversos sobre la producción de bienes salario. En este caso, el incremento de la producción sería igual al volumen de exportaciones adicionales. (Kalecki, 1970: pp. 109-110)

Y añadió

Sin embargo, el conjunto de la clase trabajadora no sacaría ningún beneficio de ello, mientras que, obviamente el ingreso real de cada trabajador en particular descendería. (Kalecki, 1970: p. 110)

Del mismo modo, Kalecki indicó, específicamente, las condiciones en que una caída salarial podía ocasionar la disminución del poder de compra del conjunto de los trabajadores y la contracción del producto y del empleo:

La situación sería mucho mejor, si el incremento de las exportaciones fuese superior al necesario para compensar el descenso de los salarios reales. Pero si el incremento fuese menor, el poder adquisitivo real de los trabajadores disminuiría e iría seguido por una reducción de la producción y el empleo en las industrias productoras de bienes salario. Entonces, podría llegar a suceder que el volumen de exportaciones se incrementase como consecuencia de la reducción de los salarios, pero, en definitiva, la producción y el empleo descenderían. (Kalecki, 1970: p. 110)

Finalmente, equipara el caso de una caída salarial con el de una depreciación de la moneda doméstica:

[...] mientras que en [...el caso de la rebaja salarial,] los salarios se reducen y los precios de las materias primas importadas permanecen inalterados, en [...el de la depreciación de la moneda,] los salarios no varían (en términos de moneda nacional) y los precios de las materias primas importadas aumentan en proporción inversa a la devaluación. El efecto de la depreciación sobre la producción y el empleo depende, como en el caso de la reducción de los salarios, de la elasticidad de la demanda exterior de productos del país en cuestión. (Kalecki, 1970: p. 112)

Y añadió que ambos casos tenían similares implicaciones en la actividad económica de un país. Entonces, una reducción del salario ocasiona que la relación entre los insumos importados y los salarios se eleve.<sup>11</sup> Puesto que las empresas determinan sus precios al aplicar un margen de ganancia sobre sus costos unitarios, y dado que los salarios solo representan una porción del costo de las empresas, una reducción salarial significa una disminución del precio inferior a la del salario. Si los bienes extranjeros que compiten con los nacionales no rebajan su precio ante una reducción salarial de la economía doméstica, las empresas del interior carecerán de incentivos para bajar su precio por lo que el grado de monopolio se puede incrementar. Así, es posible que el grado de monopolio se eleve y la participación de las ganancias en el ingreso crezca. Entonces, el ingreso se redistribuye a favor de los capitalistas quienes tienen menor propensión al consumo que los trabajadores, lo que ocasiona que la demanda agregada caiga (López y Assous, 2010).

Es posible identificar varios motivos por los cuales, en una economía abierta, una caída salarial o la depreciación de la moneda doméstica pueden ocasionar la contracción del producto, el ingreso y el empleo: 1) Porque los bienes de exportación o los sustitutos de importaciones sean inelásticos ante variaciones en el tipo de cambio de la moneda, y no se expandan o bien no sean lo suficientemente elásticos para que puedan compensar la caída del consumo asalariado. 2) La presencia de barreras arancelarias. 3) La mayor importancia que tiene, en la actualidad, el mercado internacional de bienes en el proceso productivo

---

<sup>11</sup> Para apreciar mejor este efecto véase la expresión matemática de la participación de los salarios en el ingreso, presentada en el pie de página número 5 de este capítulo que muestra la existencia de una relación de “crowding out” entre los salarios y las materias primas, dado un grado de monopolio.

ocasiona un mayor impacto en el costo. 4) La mayor importancia de los bienes de importación en los insumos y en la canasta de consumo final puede elevar el grado de monopolio. La razón es que la modificación del costo de los bienes internos no afecta el precio de los bienes de importación que compiten con los nacionales, lo que puede convertirse en un estímulo para que las empresas eleven sus márgenes de ganancia y, en consecuencia, el grado de monopolio. Estos dos últimos motivos pueden ser contraproducentes para la actividad económica por el efecto inflacionario que pueden tener en los precios internos. 5) Los conflictos en la reasignación física de los recursos productivos entre los sectores. 6) Las dificultades de acceso a los recursos crediticios. Estas dos últimas razones pueden generar que la expansión de las exportaciones y la sustitución de importaciones sean menores de lo que potencialmente serían sin la existencia de tales problemas (López y Perrotini [2006] y López y Assous [2010]). El impacto negativo sobre la producción y el empleo podría subsistir incluso en el largo plazo, puesto que la reducción en el aprovechamiento de las capacidades instaladas deprimiría la tasa de flujos de inversión (López y Assous, 2010).

Por último, a diferencia de una economía cerrada, un incremento salarial en una economía abierta puede provocar una caída de las ganancias. Ello es así porque, por un lado, el incremento de los salarios incrementa las ventas pero solo en la proporción en que se demanda bienes de consumo interno. Otra parte del incremento salarial se destina hacia bienes de consumo de importación, por lo que las ventas aumentan en menor proporción que el incremento salarial. Además, los costos de las empresas crecen aún más que el incremento del costo salarial, debido al aumento de los insumos importados utilizados en la elaboración de los bienes de consumo doméstico. De esta manera un incremento salarial en una economía abierta reduce la participación de las ganancias en el producto (López [1991] y López y Assous [2010]).

#### **1.1.4. La intervención gubernamental: El gasto público y su financiamiento.**

A partir de la interpretación del funcionamiento económico de las sociedades capitalistas y del papel relevante que desempeña la demanda efectiva concebida por Kalecki (1935) y Keynes (1936), es insostenible afirmar que lo que no se consume es, automáticamente, invertido por los empresarios o demandado por el sector externo. El consumo, además, se convierte en el motor que impulsa las decisiones del gasto privado en inversión: Una caída del gasto de consumo desalienta la inversión al reducir la rentabilidad del equipo de capital existente, mientras que su incremento intensifica el deseo de invertir de los empresarios. Al aceptar que la totalidad de los recursos productivos no se utilizan por los particulares es conveniente, deseable e incluso forzoso que otro sector los demande. En este sentido, el papel del Estado consiste en generar las condiciones para que la economía ocupe plenamente sus recursos productivos.<sup>12</sup>

Entonces, debido a que las fuerzas del mercado son incapaces de proveer los mecanismos necesarios para el completo aprovechamiento de los recursos, la intervención estatal es indispensable para que el proceso de actividad económica se normalice, sin que se considere arbitraria o contraria a las fuerzas naturales del funcionamiento económico de la sociedad. Incluso, estas últimas pueden resultar más arbitrarias al permitir que los fracasos se oculten en el anonimato a diferencia de la responsabilidad pública que el Estado debe afrontar por los fracasos en que incurre en la toma de decisiones económicas (Burchardt, 1948).

El gobierno puede tener un margen de discrecionalidad respecto a su situación financiera, es decir, puede gastar una cantidad superior a aquella que constituye su flujo de ingresos. Esto es así porque, a diferencia de un agente privado quien quebraría si incurriera en un comportamiento análogo por un espacio prolongado, el gasto excedentario del gobierno se reintegra a los miembros de la sociedad, excepto los flujos que salen de la actividad interna.

---

<sup>12</sup> Sin embargo, al mismo tiempo la sociedad exige su cumplimiento de una manera responsable. Desde una perspectiva conservadora, ello significa que el Estado ejerza un presupuesto equilibrado y que los recursos públicos no se destinen a sufragar el gasto de consumo de la población menos favorecida, es decir al gasto corriente, sino que se ocupe en la creación de infraestructura que coadyuve al desarrollo capitalista.

Ninguna otra empresa, incluso los monopolios, puede realizar esta acción ya que de su gasto excedentario solo perciben una parte como ingreso (Burchardt, 1948).

En una economía con capacidades excedentarias, la expansión del gasto público incrementa el nivel de producción y empleo de un país, excepto en el caso en que su financiamiento reduzca el gasto privado. El gasto público es equivalente al excedente de exportaciones, señalado anteriormente si ese gasto es financiado mediante la creación de dinero o bien mediante empréstitos de fondos que de otra forma no habrían sido utilizados. A esta forma de expansión de la demanda agregada Kalecki (1933) la denominó “exportaciones internas”. Si se supone, en una economía cerrada, que existen dos fuentes de demanda: una proveniente del sector capitalista y otra del sector gubernamental y que el consumo de los trabajadores es inducido por el gasto exógeno, al considerar que la primera está dada en el corto plazo, la expansión de la demanda gubernamental provocará un incremento mayor en la producción, las ganancias y el empleo.

Un aumento del gasto de gobierno provocará un efecto expansivo en el producto en caso de que no estimule una reducción del gasto privado. Existen situaciones en las que el incremento de la demanda efectiva provoca una caída del gasto privado; la magnitud de la disminución del gasto privado depende de la forma de financiamiento del incremento del gasto público.

El incremento de la demanda gubernamental aumentará la demanda total si:

1. No absorbe los ingresos que los capitalistas y/o los asalariados utilizan en el periodo productivo, como pueden ser los provenientes de una emisión monetaria o de la expansión del crédito bancario.
2. Absorbe ingresos que no estaban destinados al gasto durante el periodo considerado; por ejemplo, la utilización de recursos financieros de los capitalistas provenientes de periodos anteriores, reservados para el atesoramiento o el ahorro (López, 1991).

El gobierno puede incrementar su gasto sin incrementar sus ingresos a través de: 1) La emisión de dinero; 2) El endeudamiento externo y 3) La emisión de títulos de crédito. En todos estos casos el gobierno crea liquidez u obtiene recursos financieros que de otra forma habrían permanecido inmóviles en los bancos o que no afectan los ingresos corrientes de los agentes privados. La demanda capitalista y/o asalariada no tiene por qué caer puesto que estas formas de financiamiento aumentan el gasto público sin disminuir el gasto privado. Pero, en la visión kaleckiana, el gobierno también puede financiar su consumo e inversión a través de la tributación, y puede expandir el gasto público sin afectar el gasto privado dependiendo del tipo de gravamen que aplique. Asimismo puede obtener recursos externos del extranjero que no provengan de empréstitos, como pueden ser los recibidos de la asistencia internacional.

Los créditos que los capitalistas conceden al gobierno de su país para emprender un gasto público en inversión o bienes de consumo o para el pago de subsidios producen el mismo resultado que el obtenido a través de un incremento de las exportaciones netas. En este caso las ganancias capitalistas, además del consumo capitalista, la inversión y las exportaciones netas incluyen las denominadas “exportaciones internas” que equivalen al gasto gubernamental deficitario financiado mediante préstamos. Como en el caso del excedente de exportaciones, el gasto gubernamental deficitario incrementa la producción y las ganancias lo que conduce a un aumento del consumo inducido que genera el subsiguiente incremento de las ganancias agregadas equivalente al monto del gasto en las “exportaciones internas”. La sucesión de eventos financieros a partir del gasto gubernamental financiado mediante endeudamiento es similar al que se presenta en el caso de las exportaciones netas:

...La analogía es obvia en el caso en que los capitalistas de un determinado país concedan un préstamo exterior o un préstamo a su gobierno que se use para comprar bienes de dicho país. Los capitalistas prestan dinero al exterior o a su gobierno a cambio de bonos. Los fondos así obtenidos por un país extranjero o por el gobierno vuelven a su origen a través de las compras de bienes a los capitalistas, si hacemos abstracción del ahorro de los trabajadores... [E]n consecuencia, los beneficios de la clase capitalista en un periodo dado aumentan en una cantidad igual al valor de los bonos recibidos del gobierno o del exterior, lo que a su vez es igual a las ‘exportaciones internas’ o al excedente del comercio exterior respectivamente. (Kalecki, 1934[1977]: p. 29)



En el caso de los capitalistas que otorgan financiamiento al exterior a través del excedente de bienes que se destinan a los mercados extranjeros, los eventos financieros relacionados con la generación de exportaciones se describen a continuación:

Los capitalistas cambiarán el oro y las divisas obtenidos como contrapartida del excedente del comercio exterior por moneda nacional en el Banco Central. También pueden utilizarlo para devolver los créditos que les han sido concedidos por dicho banco. Los beneficios de los capitalistas en un periodo dado se elevarán en una cantidad igual al incremento de la circulación monetaria y a la devolución de créditos al banco central, lo que es igual al excedente obtenido en el comercio exterior. (Kalecki, 1934[1977]: p. 29)

El curso de los acontecimientos financieros resultantes de la concesión de créditos de los capitalistas al gobierno de su país para la adquisición de bienes nacionales es descrito por Kalecki de la siguiente manera:

Si las 'exportaciones internas' se financian descontando letras del tesoro en el banco central, el dinero efectivo adquirido por el gobierno pasa a manos de los capitalistas. Este dinero permanece en circulación o, en último término, se utiliza para devolver créditos al banco central. El incremento de los beneficios de los capitalistas en un periodo dado es igual al incremento de la cantidad de dinero en circulación y a la devolución de créditos al banco central. (Kalecki, 1934[1977]: p. 30)

Kalecki concluye la comparación entre el excedente de exportaciones y las "exportaciones internas" señalando la similitud del lucro que alcanza el sector empresarial puesto que "[e]n ambos casos, los beneficios capitalistas se elevan en una cantidad igual a la suma del incremento de la cantidad de moneda en circulación y de la reducción de los créditos del banco central." (1934[1977]: p. 30)

Con relación al gasto público financiado mediante gravámenes se puede señalar lo siguiente. Los ingresos del Estado se componen de los impuestos recaudados de acuerdo con la estructura del sistema tributario prevaleciente en la sociedad. Estos impuestos se denominan directos si el gravamen se establece sobre el ingreso, el capital o las propiedades de los particulares o indirectos cuando se obtienen de su aplicación a las transacciones de los bienes y servicios producidos. Esta diferenciación que es importante en el enfoque convencional no tiene relevancia en la visión kaleckiana;<sup>13</sup> es más bien el efecto sobre la

---

<sup>13</sup> En la visión convencional se considera que los impuestos alteran la asignación óptima de los recursos y reducen el tamaño del mercado. Pero, en todo caso, son los impuestos directos los que afectan principalmente la actividad económica puesto que recaen en los factores de la producción, y desalientan en consecuencia su

capacidad de compra de los diferentes grupos sociales en quienes recae el tributo lo que provoca un impacto final sobre la actividad económica y el empleo.

Si se supone que el gasto gubernamental es financiado con gravámenes fiscales, y el sistema está cerrado al exterior, los gravámenes se pueden clasificar, de acuerdo con su impacto sobre la demanda, la producción y el empleo (López [1991] y López y Assous [2010]),<sup>14</sup> de la siguiente manera:

- a) Si los impuestos son indirectos, es decir, que gravan el consumo, el gasto gubernamental se expandirá, pero al mismo tiempo el consumo de los asalariados se contraerá por lo que el gasto estatal no tendrá un efecto expansivo y el gasto público solo sustituirá al gasto privado y el ingreso se redistribuirá al interior de la clase trabajadora entre trabajadores públicos y privados. La demanda agregada no se modificará.
- b) Si los impuestos son directos y gravan el ingreso de los agentes económicos se tendrían las siguientes situaciones:
  - i) Si el gravamen es aplicado sobre los ingresos de los asalariados se obtendría el mismo resultado que en el caso de un impuesto indirecto aplicado sobre el consumo, es decir, el incremento en el gasto gubernamental solo compensaría la disminución del gasto privado de los asalariados. Puesto que el gasto capitalista

---

participación en los mercados, de trabajo y de capital. Mientras que, los impuestos indirectos, al recaer sobre el valor de los bienes y servicios del mercado, pueden trasladarse al precio que paga el consumidor final sin alterar la estructura de consumo prevaleciente en los deseos de la sociedad, siempre y cuando se aplique una tasa uniforme sobre todos los productos, además de que pueden proporcionar un incentivo para el ahorro.

<sup>14</sup> En el artículo "A theory of commodity, income, and capital taxation", publicado en *Economic Journal* (1937), Kalecki presentó el efecto económico que podía tener la aplicación de diferentes impuestos sobre el producto, la distribución del ingreso y el empleo. Para ello dividió el argumento en cuatro etapas suponiendo que en todas ellas se operaba en un sistema económico sin transacciones con el exterior. En la primera presentó una economía sin gobierno, en donde únicamente operan los agentes privados. Posteriormente introdujo al sector gubernamental y supuso la existencia de un gasto estatal el cual se financiaba mediante un gravamen sobre los artículos de consumo básico. En la tercera, el gasto gubernamental se financiaba a través de un impuesto sobre las ganancias de las empresas. En la cuarta y última parte presentó un modelo en el cual el gasto de gobierno era financiado por un impuesto sobre el capital.

está dado, el incremento del gasto público sería compensado con la reducción del consumo de los trabajadores debido a la reducción de su ingreso disponible para consumo por la contribución.

- ii) Si la obligación tributaria se aplica sobre las ganancias de las empresas y estas mantienen sin cambio sus precios, entonces una expansión del gasto gubernamental, dado un gasto capitalista en consumo e inversión el cual no debería modificarse puesto que ha sido decidido en periodos anteriores, incrementará la demanda y ocasionará un crecimiento del producto que será amplificado por el consumo inducido de los trabajadores por el mayor gasto gubernamental. En este caso, la distribución del ingreso se modifica a favor de los trabajadores, puesto que las ganancias permanecen sin cambio, es decir, igual que antes de la introducción del impuesto, mientras que el ingreso salarial de los trabajadores se expande.

Si suponemos que se introduce un impuesto sobre las ganancias,  $T_G$ . Después de la introducción del impuesto no debe existir cambio alguno en el gasto de inversión y de consumo capitalista. Por lo tanto, el impuesto al ingreso eleva las ganancias en la cantidad  $T_G$ , es decir,  $G = C_c + I + T_G$ . La ganancia después de impuesto,  $G_{DT_G}$ , será igual a  $C_c + I + T_G$  y la ganancia antes de impuesto,  $G_{AT_G}$ , será  $C_c + I$ ; en donde  $G_{DT_G} > G_{AT_G}$ . Debido a que no se ha reducido el gasto en otro componente, la introducción del impuesto adicional sobre las ganancias no modifica o altera las ganancias, sino que se adiciona a ellas permitiendo la realización de un aumento del gasto gubernamental.

Kalecki señaló, sin embargo, que este impuesto podía tener un efecto no deseable sobre la rentabilidad financiera de los proyectos de inversión debido al impacto sobre la tasa de rendimiento percibida por los fondos prestables. A continuación se revisa su argumentación (Kalecki, 1937). Si para la evaluación de un proyecto

de inversión se estima una tasa de interés sobre los fondos tomados en préstamo y en ese momento se incrementa el impuesto sobre las ganancias de las empresas, los prestamistas elevarán la tasa de interés para garantizar que ellos perciban el rendimiento inicialmente programado. Los inversionistas potenciales deberán disminuir ahora de su tasa de rentabilidad esperada una proporción mayor para garantizar el rendimiento inicialmente pactado con los rentistas. Así, su tasa de rentabilidad, que es la diferencia entre la tasa de rentabilidad del proyecto menos la tasa de interés por el préstamo, resulta ahora menor que la inicialmente programada. Adicionalmente a esa tasa de rentabilidad debe descontarse el incremento porcentual en el cual se elevó el nuevo impuesto, por lo que la tasa de rentabilidad neta resultará inferior en la proporción en que se haya elevado la tasa de interés sobre los préstamos así como por la diferencia porcentual del incremento al impuesto sobre las ganancias introducido. Este efecto desestimulante sobre las decisiones de inversión se ve sin embargo compensado por el incremento real que tiene la tasa de rentabilidad por la adición del impuesto a las ganancias, es decir por  $G = C_c + I + T_G$ . Si en el corto plazo este impuesto no contrajo el gasto, señala, entonces no tendría por qué hacerlo en un plazo mayor.

- c) Si los impuestos son directos y se establece un gravamen sobre el capital. Se introduce un impuesto sobre cualquier tipo de capital,  $T_c$ . Al igual que el caso anterior, el impuesto no constituye un costo directo para las empresas y se adiciona a las ganancias al igual que el impuesto sobre las ganancias,  $T_G$ , de la siguiente manera:  $G = C_G + I + T_G + T_c$ . Entonces las ganancias se elevan en una cantidad equivalente al monto del impuesto,  $T_c$ . En este caso, sin embargo, no disminuye la rentabilidad de la inversión por el encarecimiento de los intereses sobre los fondos tomados en préstamo para financiar la inversión. Este impuesto se cubre sobre cualquier tipo de capital, bien sea para aquel que está en proceso de construcción

como para aquel que ya ha realizado con anterioridad la inversión. El efecto de este impuesto vía el aumento de los salarios reales en una economía cerrada es mayor que el del impuesto al ingreso por la mayor elevación del empleo u ocupación.

#### **1.1.5. La política fiscal expansiva en una economía abierta.**

En una economía abierta, una política fiscal expansiva provoca un crecimiento de la actividad económica pero también un incremento del volumen de importaciones. El incremento de la demanda se reduce entonces, porque una parte de él se dirige hacia el mercado externo. Cuando existe pleno uso de la capacidad instalada, el incremento en la demanda se traduce en un incremento de precios y/o en un racionamiento de los productos, en cuyo caso el coeficiente de importaciones<sup>15</sup> sufre un drástico aumento. Además una política fiscal expansiva ocasiona el empeoramiento de la balanza de pagos equivalente al incremento de la demanda y a la dimensión del coeficiente de importaciones (López, 1991).

López y Assous (2010) plantean que en una economía abierta un incremento al impuesto sobre las ganancias reduce los beneficios después de impuestos. Ello es así, debido a que los mayores gravámenes sobre las ganancias generan un mayor gasto gubernamental, que aumenta la demanda y produce la elevación de los requerimientos de importaciones lo que a su vez disminuye el superávit externo (o incrementa el déficit) y, finalmente, reduce las ganancias. Sin embargo, los autores señalan que la caída de las ganancias puede detenerse si es que la inversión responde más al estímulo de una elevación del aprovechamiento de la capacidad instalada que al desaliento que genera la caída de la tasa de beneficios, operando entonces la inversión como un mecanismo de compensación.

Pero se puede agregar que el empeoramiento del saldo externo podría ser momentáneo. Si el gasto gubernamental se destinara a la adquisición de bienes con un mayor índice de componentes de insumos internos, que son los que generalmente satisfacen las necesidades

---

<sup>15</sup> La relación entre las importaciones y el producto.

de la población de menores recursos mediante el otorgamiento de subsidios en especie, se elevaría el aprovechamiento de las capacidades y es posible que incluso la utilidad aumentara y disminuyera la presión de los bienes salarios importados. O bien se podría destinar hacia un tipo de inversión que impulsara en el futuro una sustitución de importaciones o el crecimiento de las exportaciones. Por lo tanto, el desbalance externo sería únicamente en el periodo de impulso del gasto gubernamental y posteriormente, se obtendría un crecimiento del producto y una mejoría de la balanza comercial. La reducción de las ganancias podría compensarse mediante el otorgamiento de subsidios futuros. El deterioro de la balanza de pagos estaría en función del tipo de gasto gubernamental que el Estado realizara.

#### **1.1.6. Las fuentes de financiamiento de los componentes autónomos de la demanda.**

A continuación se hará una recapitulación de los principales argumentos del modelo kaleckiano anteriormente expuesto. Hasta este momento se ha presentado la forma en que los tres componentes exógenos de la demanda, la inversión, el excedente de exportaciones y el gasto gubernamental generan un crecimiento económico no solo por el impacto que tienen a través de la ampliación del gasto de la economía sino por el efecto inducido de una expansión adicional del producto a través del consumo asalariado y del consumo capitalista. Pero ¿de dónde provienen los recursos financieros de este aumento autónomo de la demanda? En el caso de la inversión privada o del consumo capitalista, el gasto puede provenir del propio ahorro financiero capitalista acumulado en un fondo financiero de ganancias no gastadas provenientes de periodos anteriores. Si acaso el fondo financiero se hubiera agotado debido a que el gasto hubiera crecido anualmente, los capitalistas podrían recurrir al crédito bancario. Los banqueros pueden expandir el crédito y proporcionar los fondos necesarios para financiar el gasto capitalista; pero también se puede recurrir al endeudamiento con el sector externo de la economía. En el caso de un excedente de

exportaciones surge de las fuentes externas a la economía objeto de análisis, determinado por el nivel de competitividad doméstico y el crecimiento económico mundial. Y finalmente, en el caso del gasto gubernamental, se especificó que puede surgir de la creación de dinero, del uso de recursos inmovilizados, y/o del endeudamiento interno o externo.

El efecto del gasto público sobre la actividad económica será mayor si es financiado mediante la creación de dinero o empréstitos, en términos kaleckianos de “las exportaciones internas”, es decir si el gasto es deficitario. En caso de que sea financiado mediante ingresos tributarios, el impacto del gasto público dependerá del destino que los ingresos afectados podrían tener si no hubieran estado sujetos a gravámenes. La siguiente tabla resume el efecto sobre el nivel de ocupación y el nivel de la deuda nacional que tiene la aplicación de los ingresos tributarios de acuerdo con su afectación sobre el ingreso y gasto privados.

<b>CUADRO 1.1</b>		
<b>EFFECTOS SOBRE EL NIVEL DE OCUPACIÓN DEL GASTO Y EL INGRESO GUBERNAMENTALES</b>		
<b>Aumento</b>	<b>Reducción</b>	<b>Neutro</b>
1. Gasto público financiado con ingresos tributarios provenientes de recursos que de otra forma se habrían ahorrado.	1. Ingresos tributarios para amortización de la deuda.	1. Gasto público financiado con ingresos tributarios que se habrían gastado en consumo o inversión privados.
2. Gasto público financiado con empréstitos provenientes de recursos ahorrados.		2. Ingresos tributarios sobre los ahorros para el pago de la deuda pública. Si no se afecta a la inversión privada.
3. Gasto público financiado con recursos que no provengan del sector privado de la economía o que proviniendo del sector privado de otra forma se habrían ahorrado (privatizaciones).		
Fuente: Elaboración propia con base en Schumacher, E.F. (1948) y López G. (1998).		

El impacto de los impuestos en la actividad económica se puede resumir de la siguiente manera: “suponiendo que se mantenga la ocupación actual, podemos decir que, dada la distribución bruta de las rentas y la propensión al consumo, todo impuesto que disminuye los gastos privados requiere –en el mismo grado- un aumento de los gastos públicos; y todo

aquel que disminuye los ahorros privados disminuye –en el mismo grado- el déficit presupuestario o aumenta el superávit” (Schumacher, 1948: p. 194).

## ***1.2. Los argumentos convencionales y los no convencionales con relación al uso de una política fiscal expansiva.***

### **1.2.1. El Marco de Actuación de la Política Fiscal.**

Se ha mencionado que en la visión kaleckiana, la insuficiencia del gasto privado puede generar una brecha que debe cubrirse por alguno de los sectores activos participantes en la economía. A diferencia del sector privado, la concentración relativa de un gran poder de compra en una sola entidad, como es el gobierno, puede resultar benéfico para la economía. El Estado tiene un fuerte incentivo, desde el punto de vista político, para ejercer desembolsos, debido a las múltiples demandas que la comunidad le presenta. Dentro de los objetivos macroeconómicos que cualquier gobierno debería perseguir se encuentra el crecimiento económico y el abatimiento de la desocupación; la utilización de una política fiscal progresista permite alcanzar dichos propósitos. Al actuar activamente mediante el manejo del gasto gubernamental y el diseño de la estructura tributaria, el Estado interviene en la actividad económica y opera la política fiscal. Existen otras formas a través de las cuales el gobierno puede afectar el nivel de ingreso y de producto de una economía. Estas facultades gubernamentales rigen aspectos tales como el sistema cambiario, los sistemas financiero y monetario, la regulación del mercado laboral que constituyen, en conjunto, la política económica que aplica el Estado.

Bhaduri señala que el diseño y aplicación de cualquier política económica requieren de la formulación de las siguientes preguntas: “i) ¿qué medidas son las correctas en determinadas circunstancias? Y ii) ¿A quién interesa que se pongan en práctica?” (1990: p. 272) La primera pregunta, probablemente, sería formulada tanto por los precursores de la teoría convencional como por aquellos defensores de la teoría de la demanda efectiva. La segunda es factible que no sea formulada por los exegetas de la ortodoxia y que entre los partidarios



de la demanda efectiva, sólo sea propuesta por los más cercanos a una visión más crítica. El planteamiento de esta pregunta en el análisis kaleckiano es primordial. A continuación y en lo que resta del capítulo nos ocuparemos exclusivamente del uso de la política fiscal.

El sector gubernamental desempeña un papel relevante en todos los países como comprador de bienes y servicios si se considera su tamaño, medido por la relación entre el gasto público y el PIB. A pesar de que su participación en la actividad económica a nivel mundial ha mantenido una tendencia declinante durante las últimas décadas, en el año 2007 el gasto del sector público representó 27.3 por ciento del PIB de la economía mundial y en los países de la Unión Europea fue aproximadamente 37 por ciento del PIB (BM, 2009).<sup>16</sup> De esta manera, los gobiernos controlan casi un tercio de la actividad económica mundial, por lo que con una proporción tan grande del poder de compra concentrado en una entidad es, desde luego, evidente la influencia que el Estado puede ejercer, incluso, en la dinámica económica internacional.

Pero los cambios en la actividad económica que derivan de la política fiscal pueden ser de dos tipos: 1) los que operan como resultado de un cambio en el ingreso y 2) los que operan a través de una acción deliberada y discrecional del gobierno a través del gasto y de la alteración del sistema de tributación. A los que operan en forma automática y dependen de la estructura fiscal prevaleciente se les denomina estabilizadores automáticos y actúan anticíclicamente suavizando las variaciones del ciclo económico; ellos no obedecen a las decisiones gubernamentales, al menos no a las del periodo corriente. Así, las variaciones de los impuestos, y de las transferencias gubernamentales en respuesta a las alteraciones del ingreso pueden contribuir a mitigar el impacto de choques económicos exógenos, al disminuir el efecto multiplicador como se aprecia en el cuadro 1.2. Ello se debe a que esos rubros incluyen componentes cuyo comportamiento es endógeno al ciclo económico.

---

<sup>16</sup> En México representa alrededor de 15 por ciento del PIB.

**CUADRO 1.2**  
**EFFECTOS DE UN ESTABILIZADOR AUTOMÁTICO EN EL CICLO ECONÓMICO**

	Impulso Demanda		Efecto Ingreso		Estabilizador Automático		Efecto Demanda
Auge	↑DA	⇒	↑Y	⇒	↑T ↓ Tr	⇒	↓DA
Depresión	↓DA	⇒	↓Y	⇒	↓T ↑ Tr	⇒	↑DA

DA = Demanda agregada, Y = ingreso, T = Impuestos, Tr = transferencias. ↑ = Aumento, ↓ = Disminución.  
 Elaboración propia.

Entonces, la diferencia entre la aplicación de una política fiscal discrecional y la operación de los estabilizadores automáticos consiste en que en la primera el Estado realiza una acción deliberada para enfrentar una situación de depresión o de auge económico a través del manejo del presupuesto público, en particular del gasto gubernamental y de los gravámenes. En el caso de la segunda, las coyunturas se enfrentan sin una intervención específica del Estado que deja únicamente a los estabilizadores automáticos del sistema fiscal que “suavicen” las inflexiones. La efectividad de los estabilizadores automáticos depende del diseño y las características del sistema tributario, del sistema de seguridad social y de la propia economía en su conjunto. Sin embargo, frecuentemente, los sistemas tributario y de seguridad social se diseñan sólo para obtener metas microeconómicas en lugar de cumplir con los objetivos macroeconómicos (Carlin y Soskice, 2006). Si el sistema tributario no es lo suficientemente progresivo, si la elasticidad de los impuestos es baja, la participación de los impuestos tributarios como porcentaje del PIB será menor, y si el sistema de seguridad social no existe o es reducido, entonces la capacidad de respuesta de la economía ante choques externos disminuye. Debido a que los estabilizadores automáticos afectan directamente el ingreso disponible, entonces, su fuerza también depende de la capacidad de respuesta del consumo ante cambios del ingreso disponible. Si el choque es por el lado de la oferta más que por el lado de la demanda resultan ineficientes. Puesto que tanto los ingresos tributarios como el gasto gubernamental en seguridad social en los países en desarrollo tienen una baja participación en el PIB, los estabilizadores automáticos tienen menor importancia que en países con mayor desarrollo (Vera, 2009).

Finalmente se debe enfatizar que el Estado decide, al principio de cada periodo, la manera en que financia su gasto y estas decisiones repercuten en la dinámica de la actividad económica. Los gobiernos establecen al inicio de cada ciclo tan solo el gasto y la estructura del sistema tributario, es decir, si es progresiva o no y las modalidades de los gravámenes que se aplicarán, el tipo de gravamen, las tasas, los periodos de pago, etc.; pero el gobierno no determina y no puede determinar si su gasto será superior a sus ingresos. Ello depende de los resultados de la actividad económica, y en específico de las decisiones de gasto de los agentes privados y del sector externo, aunque el gobierno puede influir en estos resultados con base en las políticas de gasto e ingreso que respalde. En la medida que los gastos e ingresos gubernamentales dependan del ciclo de actividad económica, el déficit presupuestario será endógenamente determinado (Sawyer, 2008). Esta endogeneidad del déficit presupuestario fue contemplada por Steindl (1990 cit. en López [2002]) quien señaló que ella dependía de que en la actualidad los ingresos tributarios y el gasto de los consumidores tenían una mayor relevancia en las economías.

En la visión kaleckiana, con excepción del impuesto sobre las ganancias de las empresas, el resto de los gravámenes no tiene un efecto sobre la actividad económica, sino que únicamente redistribuye el gasto entre los sectores público y el privado. Ello es así, porque en la época en que Kalecki formuló el artículo en que abordó el efecto de los gravámenes sobre la actividad económica (1937), tanto el sistema tributario como el crédito al consumo tenían un incipiente desarrollo aún en los países avanzados.

### **1.2.2. Los Argumentos Convencionales y no Convencionales**

El argumento principal en contra de la idea de un presupuesto gubernamental equilibrado surge al considerar que el nivel de demanda agregada es insuficiente para sostener altos niveles de actividad económica o el pleno empleo de los recursos y que no existen mecanismos endógenos en el sistema que, en forma automática, lo conduzcan al

aprovechamiento de los recursos disponibles.<sup>17</sup> Entonces, un gasto público deficitario permite “la absorción” del ahorro privado generado por encima de la inversión. Pero en la visión kaleckiana, también los ingresos capitalistas que no se utilizan en el periodo corriente y que son objeto de gravamen tienen efectos expansivos en la actividad económica. Es decir, también es posible que un presupuesto gubernamental en equilibrio, financiado mediante recursos que no reducen la actividad económica de los agentes privados, expanda la producción, el ingreso y el empleo.

Tanto la existencia de déficits presupuestarios como la aplicación de gravámenes a las ganancias capitalistas han sido perennemente objeto de crítica y debate. Brevemente se abordan algunos de los argumentos en contra y a favor de ambos aspectos.

La expansión del gasto público deficitario, en el pensamiento de Kalecki (1948), era una de las tres vías para impulsar la economía en una situación de desaprovechamiento de sus recursos, y conducirla al pleno empleo<sup>18</sup>. El planteó los argumentos que justificaban su

---

<sup>17</sup> Esto es contrario al argumento conocido como el efecto del balance real o efecto Pigou (su autor) que afirma la existencia de mecanismos automáticos de corrección de desequilibrios en los mercados. Keynes planteó que si los salarios monetarios disminuían, los precios disminuirían en la misma proporción; la producción y el empleo no se modificarían, por lo tanto la demanda agregada no se alteraría. A menos que la reducción del salario monetario incrementara en algo la demanda agregada, el exceso de mano de obra en el mercado laboral no se podría reducir. El propio Keynes señaló el mecanismo que permitiría salir de este funcionamiento circular y que ha sido conocido como el “efecto Keynes”. El planteamiento consiste en que con una oferta monetaria determinada, una caída de los salarios y de los precios ocasionará un exceso de oferta monetaria. El exceso de oferta de dinero empujará la tasa de interés a la baja, debido al mayor precio de los títulos, y ello estimulará el gasto en inversión. El aumento de este componente aunado al efecto multiplicador sobre el consumo impulsarán el crecimiento de la demanda agregada (Tobin, 1986). La respuesta ortodoxa al planteamiento keynesiano fue el mencionado “efecto Pigou”, el cual señala que el exceso de oferta de dinero y la caída de la tasa de interés, elevaría los saldos de efectivo de la población lo que generaría un “efecto riqueza” y dada una propensión al ahorro, estimularía su consumo y a través de él, la expansión de la demanda (Tobin, 1986). Sin embargo, Kalecki (1944) en un breve artículo titulado “Profesor Pigou on ‘The Classical Stationary State’: A comment” objetó a Pigou la posibilidad de este evento. Él argumentó que la contrapartida de los saldos de activos monetarios era un conjunto de pasivos monetarios, y si bien la deflación incrementaba la riqueza de un grupo económico, también incrementaba las deudas de otro. Y añadió que, dada la mayor propensión a gastar de este último grupo al asumir mayores riesgos que el primero, era factible que la situación no solo no mejorara, sino incluso empeorara y condujera a una bancarrota generalizada (Assous y López, 2008).

<sup>18</sup> Las otras dos eran el estímulo a la inversión privada y la redistribución de la renta de las clases con mayores ingresos a las de menores ingresos. Con relación a la primera, Kalecki era escéptico respecto a la utilización del gasto en inversión, pública o privada, para estimular la actividad económica ya que consideraba que ella solo debía expandirse “pari passu con el aumento de la población y de la productividad del trabajo.” (Kalecki,

utilización, y dio respuesta a las principales críticas que se han formulado para impedir su aplicación, las que con anterioridad se han descrito.

No obstante, en la óptica convencional sobre la intervención gubernamental en la actividad económica, hoy en día, subsisten los argumentos que consideran que el Estado, al ejercer un gasto deficitario, *compite* con el sector privado por la utilización de los factores productivos disponibles, lo que eleva su precio y genera inflación. La competencia también surge en el mercado monetario, puesto que el déficit presupuestario equivale a un endeudamiento gubernamental y el Estado, al disputar los recursos financieros al sector privado, eleva su precio, es decir, la tasa de interés y también reduce los recursos financieros que de otra forma se habrían otorgado al sector privado. Otro argumento que se esgrime en contra del uso del gasto público deficitario fue formulado por Barro, quien plantea que una vez que surge un déficit presupuestario, los individuos anticipan que se financiará mediante un incremento de los impuestos en el futuro, por lo que reducen su gasto para hacer frente a las obligaciones fiscales que surgirán con posterioridad.

Con relación a la disputa de los recursos financieros, una explicación es que la tasa de interés depende de otros factores como la política bancaria. Además, desde un enfoque de la

---

1944[1985b]: p. 175). Y añadía “[t]anto la inversión pública como la privada deben realizarse sólo en la medida en que sean consideradas útiles. Si la demanda efectiva [...] fracasa en proveer la ocupación total, la brecha debe llenarse incrementando el consumo y no amontonando equipo indeseable de capital público o privado.” (Kalecki, 1944[1985b]: p. 178)

Laski (2004) narra una anécdota que utilizaba Kalecki para ilustrar su análisis y que resulta apropiada para contrarrestar el énfasis en destinar el gasto público deficitario exclusivamente a la inversión: Se supone que, en una zona del país, existía una línea de ferrocarril subutilizada debido a que el desempleo de la región era alto y existía un clima de negocios adverso. Para eliminar el desempleo, se propuso la construcción de otra línea de ferrocarriles paralela a la existente que impulsaría la industria de la construcción alrededor de esa zona, y demandaría un mayor volumen de fuerza laboral y materiales. Además, el mayor empleo de la región incidiría en un incremento de la demanda de consumo que estimularía una mayor producción de bienes de consumo y elevaría el grado de aprovechamiento del ferrocarril. Sin embargo, narra Laski, cuando concluyera la construcción de la segunda línea férrea, sería necesario iniciar la construcción de una tercera. Ello, desde luego, era una insensatez, y sería mejor estimular por otros medios el aprovechamiento de la infraestructura ya existente. Lo relevante de esta historia es que muestra, claramente, que la importancia de la inversión en su periodo de gestación es la “creación de ingreso” que origina, y que la ampliación de las capacidades productivas de la economía, que son las que generalmente la opinión pública considera relevantes, solo lo son si es que son aprovechadas en un periodo posterior.

demanda efectiva, el ahorro depende del nivel de ingreso y éste a su vez de la demanda agregada, es decir, el gasto genera su propio ingreso (Sawyer, 2008). Por lo tanto, el incremento del gasto repercute, más bien, en un incremento del ahorro, al aumentar el nivel de ingreso. Que un incremento del gasto público motive una reducción del gasto privado depende de la forma en que se financia el gasto gubernamental: el gasto privado no debe disminuir si el gasto gubernamental se financia mediante la creación de dinero o bonos que son adquiridos con recursos que no se habrían destinado al consumo o a inversiones alternativas (López y Assous, 2010).

Respecto a la limitación de la capacidad crediticia del sistema bancario se puede afirmar que es cierto que el gobierno al disponer de un préstamo disminuye el crédito bancario de los individuos si se considera un volumen de crédito dado. Pero también es cierto que si el gobierno ejerce los recursos de una línea de crédito disponible, retornan a los bancos en la forma de depósitos bancarios, bien sea directamente, a través de los pagos que el gobierno realiza a sus proveedores o de manera indirecta, mediante las compras que con los ingresos adicionales realizan los trabajadores públicos (López y Assous, 2010). De esta manera, el sistema bancario restaura su capacidad de otorgamiento de crédito (Kalecki, 1935 [1990]). El proceso del fondo revolvente no debe prolongarse demasiado, a menos que las empresas guarden el dinero debajo del “colchón”.

En cuanto a la crítica de Barro, López y Assous (2010) conciben dos objeciones: Una de carácter teórico y otra empírica. Con relación a la primera, estos autores advierten que, teóricamente y en forma contraria a lo que Barro piensa, los individuos pueden suponer ante la aparición de un déficit presupuestario que, en el futuro, se expandirán las ganancias, la producción y el ingreso por lo que es posible que incluso gasten más allá de la cantidad planeada antes del surgimiento del déficit. Entonces, la expansión del gasto público deficitario podría estimular el crecimiento del gasto de los agentes económicos por lo que el multiplicador del gasto gubernamental sería mayor que lo que habría sido sin la existencia del déficit presupuestario. Respecto al segundo aspecto, la validez empírica del argumento

de Barro, López y Assous (2010) señalan que Neil R. Ericsson y John S. Irons publicaron un artículo titulado “The Lucas Critique in Practice: Theory Without Measurement”<sup>19</sup> (en Board of Governors of the Federal Reserve System, International Finance Discussion Papers, Number 506, March 1995) que tenía como propósito verificar la relevancia empírica de la crítica de Lucas referida a modelos econométricos simples. La crítica de Lucas plantea que si las autoridades gubernamentales modifican las reglas de actuación, los agentes económicos pueden prever las posibles repercusiones que en ellos ocasiona la modificación y alteran su comportamiento. Entonces, un incremento del déficit público origina que los agentes económicos prevean un incremento en sus gravámenes fiscales y provoca la contracción de su gasto con el fin de hacer frente a su obligación futura. Ericsson y Irons no encuentran evidencia que apoye la crítica de Lucas, por lo que tampoco la crítica de Barro tiene sustento en la realidad económica.

Por último, una de las controversias más interesantes con relación a la aplicación de gravámenes sobre los ingresos empresariales se dio al interior del propio enfoque de la demanda efectiva y fue sostenida por Keynes y Kalecki mediante un intercambio epistolar relacionado con el artículo de Kalecki, “A theory of commodity, income, and capital taxation”. El pasaje, que no ha tenido la debida difusión, lo presentan López y Assous (2010) y se refiere al impacto que un impuesto sobre las ganancias puede tener en la actividad económica. Kalecki plantea que el impuesto aún después de promulgado no provocará una reacción inmediata del gasto capitalista, “porque ... [los capitalistas] esperarán hasta el final del periodo corriente de decisión y observarán que ocurre” (López y Assous, 2010). Por lo tanto, el importe del impuesto no se trasladará al precio de los productos y los márgenes de beneficio se mantendrán constantes.

Keynes objetó a Kalecki al responder que difícilmente los capitalistas tendrían ese comportamiento. En la correspondencia sostenida entre ambos él señaló: “Si los capitalistas

---

<sup>19</sup> (1995) *International Finance Discussion Papers*, Board of Governors of the Federal Reserve System, Number 506, March.

fueran capaces de presumir que su ingreso sujeto a impuestos permanecería igual, seguramente el efecto del impuesto será la reducción de su gasto. [...Pero, s]olamente si leyeran su artículo se convencerían de que sus ganancias crecerán en la cantidad del impuesto [establecido] y mantendrían su gasto como antes [de la promulgación del impuesto].” (Kalecki, 1990 [1937]: 559; en López y Assous, [2010], traducción propia).

Kalecki respondió a Keynes, que existía una diferencia entre los elementos reales de la toma de decisiones de los capitalistas y las simples conjeturas que este grupo podía formular. Él argumentó que no obstante que los capitalistas fueran capaces de suponer que dicho impuesto afectaría sus ingresos, las decisiones con relación a su gasto se toman con anticipación al periodo corriente y sólo aquellos eventos que disminuyan (o aumenten) en forma *real* su ingreso son capaces de alterarlas debido al costo que implica su cancelación.

López y Assous (2010) presentan completo y en forma detallada el contraargumento de Kalecki:

“..este supuesto es esencial no solo para los problemas de tributación, sino para el conjunto de la Teoría General. Si, por ejemplo, un incremento de los salarios monetarios ocasionara que los capitalistas redujeran inmediatamente su consumo ante la expectativa de una futura caída de sus ganancias, el resultado sería más bien de acuerdo con la teoría clásica. Por supuesto, mi análisis de los problemas de tributación también cambiaría esencialmente si rechazara el supuesto de insensibilidad del consumo capitalista a las expectativas de cambios en el empleo. Entonces, sería improbable que el impuesto al ingreso, por ejemplo, incrementara el empleo.” (Kalecki, 1990 [1937]: 560; en López y Assous, 2010. Traducción propia).

A pesar de que Kalecki consideró que, eventualmente, las decisiones de gasto capitalista de corto plazo podían ser afectadas por una crisis de confianza (López, 2008), su respuesta muestra que consideraba que en el funcionamiento del ciclo económico normal el gasto de los capitalistas se mantenía estable. Keynes le respondió que esperaba que no creyera que su Teoría se sustentaba en el supuesto de que los capitalistas tenían una reacción inmediata particular ante un evento. Además, consideró que el supuesto de que la inversión permaneciera relativamente estable no era plausible debido a tres razones: la primera, se ignoraba las variaciones de inventarios, la segunda, porque se ignoraba que la velocidad a la que se tomaban las decisiones podía cambiar y la tercera, porque esto podía superarse



después de cierto tiempo que podía ser relativamente corto. En otros escritos, Kalecki cuestionó, con base en la evidencia empírica, la importancia que se otorgaba a la variación de inventarios como mecanismo de ajuste y adujo que, en la práctica, el cambio era exiguo. Pero, lo realmente importante es la discrepancia que Keynes y Kalecki mantuvieron respecto a la estabilidad del comportamiento económico de la inversión. De acuerdo con algunos estudios empíricos mencionados por López y Assous (2010), la evidencia empírica respecto a la estabilidad de la inversión parece respaldar la visión kaleckiana (Fazzari, 1988). El planteamiento de Kalecki sobre el funcionamiento económico y la determinación del nivel de producto consideró como elemento fundamental que, en el corto plazo, las decisiones de gasto capitalista no pueden alterarse debido a que su cancelación repercutiría en un costo demasiado elevado para las empresas, por lo que, incluso, contraer un nivel mayor de endeudamiento puede ser una alternativa más adecuada.



## **CAPÍTULO 2**

### **DIFERENTES ALTERNATIVAS DE MEDICIÓN DEL DÉFICIT FISCAL Y LA METODOLOGÍA APLICADA EN MÉXICO.**

El objetivo general de este capítulo consiste en describir los procedimientos de cuantificación del déficit fiscal a través de las estadísticas de las finanzas públicas desde la perspectiva tradicional, con base en las reglas y los criterios elaborados y difundidos por los organismos económicos internacionales. Estos criterios metodológicos han sido adoptados por la mayor parte de los países para la elaboración de sus balances fiscales que son los que orientan las decisiones de política económica.

Se inicia con la clasificación y descripción general de los componentes del déficit gubernamental de acuerdo con el cálculo del balance convencional y las definiciones comúnmente utilizadas. Posteriormente, a partir de las identidades contables de los flujos reales y financieros, se muestra la determinación del déficit gubernamental y sus fuentes de financiamiento, con base en la visión convencional. Asimismo, se presentan las formas alternativas de medición más difundidas, y finalmente, se describen los indicadores oficiales del déficit gubernamental aplicados en el caso particular de México.

## **2.1. Los diferentes criterios contables para la medición del déficit fiscal.**

### **2.1.1. Principales componentes y criterios contables para su medición.**

El presupuesto gubernamental constituye el instrumento de política fiscal que maneja un gobierno, en términos cuantitativos, y los programas que instrumenta para su sustento. En otras palabras, el presupuesto gubernamental revela las características principales de la intencionalidad de la política fiscal y es la herramienta a través de la cual el Estado afecta la actividad económica. Con base en los elementos que lo integran se diseñan los indicadores que miden y evalúan las acciones económicas de los gobiernos de las naciones.

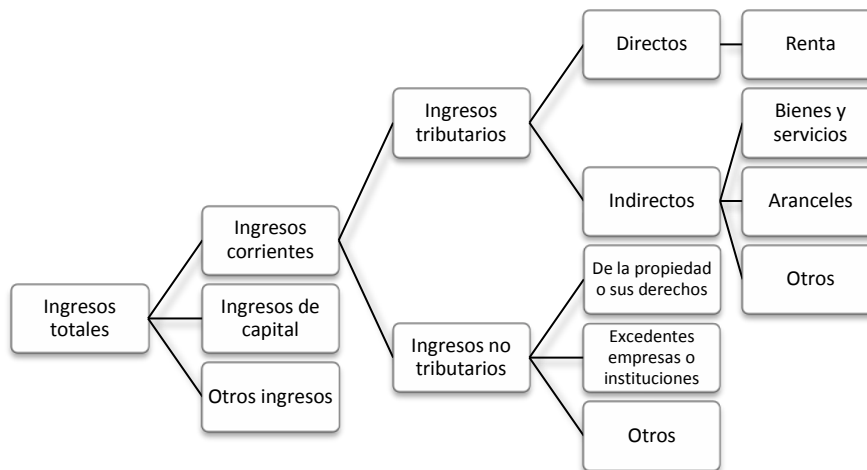
Los componentes principales del presupuesto del Estado son los ingresos, los gastos gubernamentales y el financiamiento.<sup>1</sup> El balance fiscal o presupuestario es el resultado de la comparación entre los gastos gubernamentales y los ingresos gubernamentales correspondientes a un periodo determinado. La cobertura del balance presupuestario se compone de todos los ingresos y gastos de la Administración Pública, e incluye la totalidad de los diferentes niveles de gobierno. El presupuesto establece un sistema de clasificación de la información estadística del sector gubernamental que agrupa los ingresos y egresos de acuerdo con determinados criterios.

En los diagramas 2.1 y 2.2 se muestran, de forma esquemática, los principales rubros de ingresos y gastos gubernamentales que componen el balance presupuestario.

---

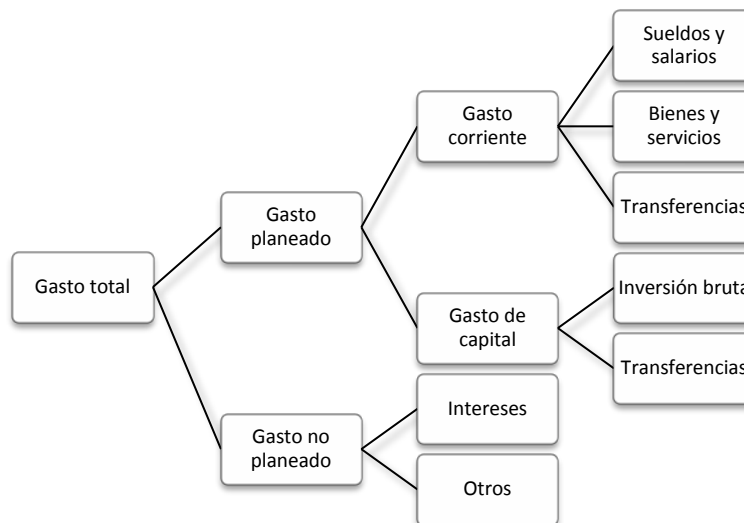
<sup>1</sup> Las bases organizativas y los criterios generales para la compilación de las estadísticas fiscales provienen del *Manual de Estadísticas de las Finanzas Públicas*, publicado por el FMI en 1986.

**DIAGRAMA 2.1**  
**CLASIFICACIÓN DEL INGRESO PÚBLICO**



FUENTE: Elaboración propia.

**DIAGRAMA 2.2**  
**CLASIFICACIÓN DEL GASTO PÚBLICO**



FUENTE: Elaboración propia.

El resultado del balance fiscal es deficitario cuando el gasto público excede al ingreso público total y superavitario cuando el ingreso público total es mayor que su gasto y depende de los rubros que se incluyan o excluyan del ingreso total y del gasto total del Estado. En este sentido el resultado fiscal, a pesar de que es un concepto económico, se determina por criterios contables. Por lo tanto, existen tantas medidas del déficit presupuestario como formas alternativas de medición del balance se consideren. En forma general, los criterios se

pueden agrupar en cuatro categorías: por el tipo de transacciones gubernamentales, por la cobertura del sector público, por el periodo, y finalmente, por el tipo de registro contable. El diagrama 2.3 muestra la clasificación del déficit fiscal a partir de los agrupamientos señalados y, en la práctica, la medición combina dos o más criterios de manera simultánea. La primera de ellas, por el tipo de transacciones, se refiere a la definición del ingreso y el gasto públicos. El déficit fiscal también se determina de acuerdo con la composición institucional del sector público, es decir, con la cobertura del sector. La división más frecuente de esta clasificación consiste en agrupar a la Administración Pública por entidades financieras y no financieras e identificar los ingresos y gastos que provienen de cada una de ellas. A partir de esta clasificación se pueden realizar otras subclasificaciones como por ejemplo el agrupamiento del sector público según el grado de centralización de su administración, la importancia de los ingresos o gastos para el sector público, etc. La clasificación de acuerdo con el periodo determina el déficit fiscal por el ciclo corriente del gasto y el ingreso públicos, sin embargo, puede incluir operaciones contingentes que impliquen compromisos de pago futuros. Por último, el déficit se puede clasificar de acuerdo con el sistema contable que se utilice para el registro de las transacciones: el devengado o de caja. El sistema devengado considera el registro de las operaciones al momento de la generación de un flujo de bienes y servicios, independientemente del flujo de efectivo y financiero que generan. El sistema de caja registra las transacciones de acuerdo con los movimientos de entrada y salida de efectivo que producen.

**DIAGRAMA 2.3**  
**CRITERIOS PARA LA CLASIFICACIÓN DEL DÉFICIT FISCAL**



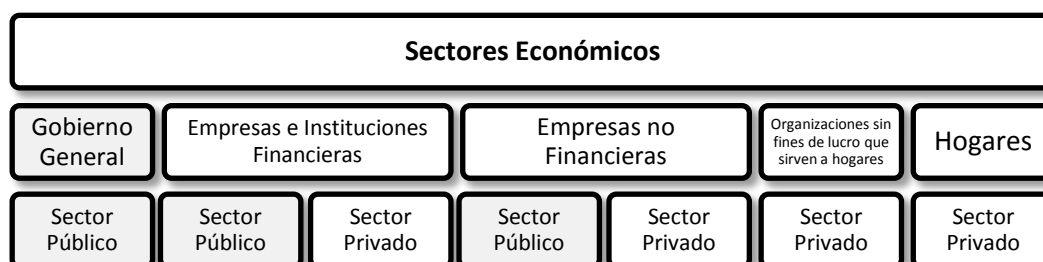
FUENTE: Elaboración propia con base en Cheasty y Blejer (1991 y 1992).

Como en el caso de la construcción de cualquier otro indicador estadístico, la elaboración del déficit fiscal requiere de la aplicación de criterios conceptuales. Por lo tanto, su elaboración implica discrepancias en la selección de los rubros que debe incluir y en la justificación teórica que sustenta su inclusión. En consecuencia, no existe un acuerdo unánime de los componentes que deben incorporarse a la medición gubernamental del déficit, como por ejemplo el caso del gasto en inversión pública o bien de los ingresos gubernamentales por derechos (Sawyer, 2008). La demarcación del ámbito de acción del sector público tampoco es un aspecto claro, en especial cuando se reflexiona respecto a la distinta incidencia económica que los diversos sectores institucionales tienen que se muestran en el diagrama 2.4. Con relación al periodo que cubre el indicador del resultado fiscal tampoco existe un acuerdo; frecuentemente se incluyen, adicionalmente a las del gasto deficitario del periodo corriente, otras obligaciones de pago futuras o pasivos contingentes. La incorporación de

transacciones futuras tiene como objeto prever posibles conflictos, en especial de carácter político, atribuibles a la falta de transparencia de la información pública fiscal. En las estadísticas fiscales también existe desacuerdo con relación a la utilización de los sistemas contables de devengado o percibido y, frecuentemente, los datos publicados constituyen una combinación de ambos criterios (Blejer y Cheasty, 1992).

La falta de uniformidad respecto a la selección del déficit más apropiado proviene de la variedad de enfoques económicos y de la frecuente ineficacia de las diversas mediciones para advertir dificultades y proporcionar una interpretación persuasiva de los momentos coyunturales.<sup>2</sup>

**DIAGRAMA 2.4**  
**PARTICIPACIÓN DEL SECTOR PÚBLICO EN LOS SECTORES ECONÓMICOS.**



FUENTE: Elaboración propia con base en FMI (2001).

En esta sección solo nos referiremos al denominado déficit convencional y a algunas variantes específicas que interesa destacar con el fin de proporcionar una idea general de las

<sup>2</sup> Es ampliamente conocido que antes de la crisis de los países del sudeste asiático de 1997, el comportamiento de los indicadores fiscales de la región era aceptable en la visión convencional: balances presupuestarios positivos, niveles de endeudamiento público reducidos, inflación moderada. Las explicaciones posteriores a la crisis no pudieron justificar este desempeño.

Pero no solo las instituciones discrepan respecto al indicador más apropiado para analizar el desempeño fiscal. Al interior de los gobiernos también existe desacuerdo respecto a cual medida es la más adecuada para calcular el déficit fiscal como lo ilustra este pasaje de la historia de México, narrado por Ávila: “Las discrepancias en el seno del gabinete trascendieron a la prensa... Fueron especialmente conocidas las discrepancias y competencia política entre las secretarías de Hacienda y Programación y Presupuesto... Sobre el particular, el presidente Miguel de la Madrid escribe: “Los desacuerdos entre Silva-Herzog y Salinas obedecen a la falta de coincidencias en criterios... El hecho es que ni siquiera se pueden poner de acuerdo en qué déficit. Discuten, según el caso, si debe manejarse el déficit contable, el déficit presupuestal, el déficit fiscal o el déficit económico” [Miguel de la Madrid Hurtado, 2004, p. 390 citado en Avila, 2006: p. 75]



definiciones que sirven como base para la toma de decisiones de los gobiernos con relación a la orientación de la política fiscal.

El déficit convencional es el resultado de la diferencia entre el total de gastos del sector público, excluyendo las amortizaciones de deuda realizadas durante el periodo, y los ingresos del sector público, excepto los provenientes de empresas e instituciones financieras pertenecientes al sector gubernamental.<sup>3</sup>

Es conveniente subrayar que las propuestas metodológicas para la elaboración de indicadores que miden el resultado fiscal provienen de instituciones internacionales<sup>4</sup> que mantienen una visión conservadora respecto al papel del déficit público en la economía. Esos mismos organismos internacionales y los países desarrollados con mayor influencia en el ámbito mundial han sido los principales promotores de la utilización de indicadores alternativos para la medición del déficit fiscal. Los analistas que colaboran en esas instituciones justifican esta diversidad al señalar que no puede existir una medida única del déficit presupuestario dado que ella depende de los aspectos que se pretenden evaluar, los cuales pueden obedecer a propósitos de medición específicos (Blejer y Cheasty, 1992). Es frecuente que las mediciones del resultado fiscal se combinen con los requerimientos financieros gubernamentales. La presión por mantener una medición fiscal ‘apropiada’ ante la comunidad internacional, es decir, no deficitaria en el desempeño presupuestario gubernamental conduce a que los países adopten medidas alternativas del déficit fiscal. Esa exigencia es mayor cuando los países necesitan el apoyo financiero de las instituciones internacionales que los obligan a emprender reformas económicas y financieras con el propósito de corregir “desequilibrios presupuestarios” que, en su opinión, resultan contraproducentes para la actividad económica, como se colige de la siguiente cita que muestra, en forma clara, su opinión respecto a una posición deficitaria:

---

<sup>3</sup> Otra modalidad es el cálculo del déficit que incluye el de las instituciones financieras y se denomina déficit cuasifiscal.

En México, al déficit convencional se le denomina déficit financiero.

<sup>4</sup> FMI, BM y BID, entre las más importantes.

Existe gran evidencia de que, en múltiples casos, el manejo imprudente de la política fiscal ha sido uno de los principales factores subyacentes de problemas tales como la alta inflación, un amplio déficit de la cuenta corriente, y el crecimiento lento o[, incluso,] negativo del producto...

El gasto gubernamental que no es financiado a través de impuestos o ingresos no tributarios puede contribuir a un exceso de demanda agregada y entonces [puede generar] una inflación. Esto es particularmente probable cuando el gasto gubernamental se financia a través de la creación de dinero (FMI, 1995: pp. 2-3, traducción propia).

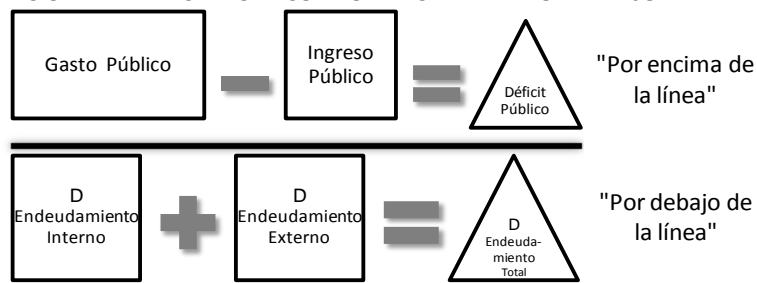
La evaluación del resultado fiscal fundamentada en inquietudes, perspectivas e intereses particulares de los organismos internacionales mezcla indicadores de carácter presupuestario con indicadores de la política monetaria. Los diferentes tipos de financiamiento del déficit gubernamental constituyen indicadores que eligen las instituciones debido a que se relacionan con la denominada “monetización del déficit”, el financiamiento a través del mercado financiero y el endeudamiento externo. Esta visión se enfoca en la “solventía del sector público [...] tiene que ver con los activos y pasivos del gobierno, sus ingresos y gastos futuros...[y adquiere] una dimensión intertemporal” (Serven, 2004: p. 199). El análisis de los aspectos financieros se basa en las identidades contables, utilizadas en los ejercicios gubernamentales de programación financiera y deja de lado la evaluación de la política fiscal desde una perspectiva en que la demanda gubernamental adicional suple la deficiencia de la demanda agregada.

### **2.1.2. Las mediciones alternativas del déficit convencional.**

El déficit público puede contabilizarse a través de dos vías: la primera por el flujo de bienes y servicios producidos durante un período y la segunda por la diferencia entre los saldos financieros de la deuda pública al inicio y al final de un periodo. La medición del déficit mediante el primer procedimiento se denomina “flujo de gastos o ingresos” o “por encima de la línea” y la del segundo procedimiento se designa como medición por “fuentes de financiamiento” o “por debajo de la línea”. Los flujos por “encima de la línea” representan incrementos de la cantidad de bienes y servicios producidos por una economía durante un periodo y los que están “por debajo de la línea” representan las variaciones de su financiamiento, generadas durante el mismo periodo, es decir, el incremento en el

endeudamiento neto que se compone del aumento del endeudamiento menos las amortizaciones. La medición del déficit público por los flujos reales, “por encima de la línea”, y de los cambios de los activos y pasivos financieros gubernamentales, “por debajo de la línea” como se observa en el diagrama 2.5 que se presenta a continuación.

**DIAGRAMA 2.5**  
**MEDICIÓN DEL DÉFICIT PÚBLICO “POR ENCIMA” Y “POR DEBAJO” DE LA LÍNEA**



FUENTE: Elaboración propia.

La relación que deriva de los flujos reales y financieros entre el déficit y la deuda se deduce del siguiente esquema:

$D_1$	=	Saldo de la deuda pública al inicio del año 1
	+ $D_0$	= Saldo de la deuda pública al inicio del año 0
	+ $G_{BYS}$	= Gasto en bienes y servicios públicos
$D_1$	=	+ $i_{dp}$ = Intereses sobre la deuda pública
	+ $A_{dp}$	= Amortización de la deuda pública
	- $IT$	= Ingresos tributarios

Así, la variación del endeudamiento público neto ( $\Delta E$ ) en un periodo cualquiera es igual a  $\Delta E = D_1 - D_0 - A_{dp} = G_{BYS} + i_{dp} - IT$ . El déficit fiscal, es decir, el gasto en bienes y servicios más el servicio de la deuda pública menos los ingresos tributarios recaudados ( $G_{BYS} + i_{dp} - IT$ ), es igual a la variación del endeudamiento público menos las amortizaciones de la deuda pública ( $D_1 - D_0 - A_{dp}$ ), o sea al incremento del endeudamiento público neto del periodo ( $\Delta E$ ).

Las definiciones del déficit más ampliamente difundidas tanto en investigaciones como en libros de texto son el déficit convencional y el déficit primario, y han constituido,

generalmente, los resultados presupuestarios aprobados por los gobiernos de los países. Su composición se muestra en las siguientes expresiones.

$$\begin{aligned}
 \text{Déficit Convencional} &= \text{Gastos totales del sector público no financiero} - \text{Ingresos totales del sector público no financiero} \\
 \text{Déficit Primario} &= \text{Gastos totales del sector público no financiero} - \left[ \text{Intereses por endeudamiento} + \text{Ingresos totales del sector público no financiero} \right]
 \end{aligned}$$

Las medidas del déficit fiscal presentadas anteriormente se utilizaron durante varios años para evaluar la eficacia de la política fiscal como instrumento de impulso de la actividad económica de los países, particularmente en los años posteriores a la Gran Depresión, periodo en el que se incrementó sustancialmente la intervención gubernamental. A partir de los años setenta, el proceso inflacionario de la economía mundial emergió con mayor fuerza y ejerció una presión en los gobiernos de los países más desarrollados. El nivel de precios de los bienes y servicios de las economías creció más que lo registrado en épocas anteriores mientras que la tasa de crecimiento de la producción aminoró el paso.<sup>5</sup> Este comportamiento, reavivó la discusión, la cual nunca desapareció, respecto a la eficacia del uso de la política fiscal y en especial del gasto deficitario como instrumento de impulso de la actividad económica. La medición del déficit presupuestario se convertiría más adelante en un indicador fundamental para demostrar que las reformas económicas introducidas a partir de los años ochenta, de carácter conservador en el manejo del gasto y el ingreso gubernamentales, eran eficaces para el combate del fenómeno inflacionario. Las políticas

---

<sup>5</sup> E.E.U.U., por ejemplo, incrementó la tasa de inflación promedio anual registrada durante el periodo comprendido entre principios del siglo y 1970 de 2.5 al 6 por ciento durante los años setenta y alcanzó en 1979 una tasa de inflación del 13.3% (Frum, 2000). Asimismo, Angus Maddison (2006) presenta datos de la tasa de inflación promedio anual para 12 países europeos en los cuales se aprecia que la mayor tasa de inflación promedio anual correspondió al periodo de la década de los setenta: 4.3 por ciento de 1950 a 1973, 11.2 por ciento de 1973 a 1983, 4.5 por ciento de 1983 a 1993 y 2.2 por ciento de 1994 a 1998.

Es importante destacar que, si bien la producción mundial disminuyó su ritmo de crecimiento durante los años setenta con relación al desempeño mostrado después de la gran depresión, la tendencia declinante continuó en los años subsecuentes. La actividad económica mundial redujo su tasa de crecimiento promedio anual de 3.8 por ciento en los años setenta, al 3 por ciento en los ochenta, 2.5 por ciento en los noventa y, finalmente, 2.5 por ciento durante la primera década del segundo milenio (International Macroeconomic Data Set: Country Coverage, United States Department of Agriculture, Consulta realizada en julio de 2009).

económicas contraccionistas y de disciplina fiscal, aplicadas a partir de esa década, necesitaban demostrar su eficacia mediante la obtención de resultados positivos, pero la persistente aparición de saldos fiscales negativos impedía un respaldo técnico convincente. En particular, los países en desarrollo con problemas de endeudamiento externo sentían la presión de los organismos internacionales para mostrar resultados “saludables” que les permitieran el acceso al capital externo. Pese a la austeridad presupuestaria impuesta, los déficits gubernamentales no cedieron y se requería de una argumentación técnica que explicara su persistencia<sup>6</sup>. Un componente que abultaba el gasto gubernamental era el pago de intereses que, junto con la inflación, constituían un problema para la evaluación favorable del comportamiento económico de esas economías. De esta manera, en aquellos años, se impulsó el uso de indicadores que eliminaban el componente inflacionario del déficit fiscal, pues consideraban que una parte del elevado costo financiero que pagaba el gobierno obedecía a una compensación del capital inicial, menguado, en términos reales, por la inflación. Esta modalidad del déficit ajustado por la inflación se conoce con el nombre de déficit operacional y es un procedimiento que agrega ganancias o pérdidas financieras a un resultado convencional por la tenencia de activos o pasivos por la existencia de altas tasas inflacionarias.

El déficit operacional es el resultado de la diferencia entre los ingresos y gastos gubernamentales totales cuando los últimos superan a los primeros, una vez descontado el componente inflacionario del pago de intereses correspondiente al periodo. Este método

---

<sup>6</sup> Una anécdota ocurrida en México en el año 1986, narrada por un funcionario gubernamental del área económica, actual asesor del PRD en el poder legislativo, ilustra esta aseveración: “pude presentar a José Córdoba mi modelo, quien me preguntó si podía integrar el cálculo del déficit operacional, lo cual hice con mucha facilidad.

El déficit operacional era el déficit público tradicional, al que se le deducía el efecto inflacionario implícito en el pago de los intereses de la deuda pública. El argumento teórico, iniciado por unos economistas brasileños, era que la reducción del déficit en su definición tradicional, como lo exigía el FMI, representaba un ajuste excesivo, ya que ese indicador no reflejaba sólo el exceso de la demanda agregada, sino el efecto inflacionario incluido en el servicio de la deuda. Por ello, se argumentaba que el déficit operacional era un mejor indicador del esfuerzo de ajuste fiscal de un gobierno. José Córdoba logró que el FMI aceptara finalmente esa nueva definición.” (Moreno, 2009).

aplica al cálculo del déficit los métodos utilizados en la disciplina de las finanzas internacionales.

$$\text{Déficit Operacional} = \text{Gastos totales} - \left[ \text{Ingresos totales} + \text{Componente inflacionario de los intereses} \right]$$

El procedimiento que se sigue para calcular el déficit operacional considera que una parte de los intereses pagados por el gobierno federal corresponde a la erosión que el monto del principal de la deuda ha sufrido por la inflación. La mayor cantidad que se paga de intereses no representa un ingreso adicional para el acreedor en términos de rendimiento, sino que se considera un resarcimiento de la cantidad inicialmente otorgada en préstamo a los precios prevalecientes al momento de la contratación del crédito y que, debido a la inflación, disminuye en términos reales. Es decir, en términos del poder adquisitivo real el monto que se amortizaría al final del periodo de contratación del crédito es inferior a aquel que inicialmente se contrató. La compensación proveniente del pago de mayores intereses que “resarce” la reducción del principal se conoce como “componente inflacionario” o “componente inflacionario de los intereses” y se descuenta del déficit convencional al considerar que representa un ajuste a favor del fisco. Pero, la inflación no solo afecta el endeudamiento interno; el proceso inflacionario también repercute en el crédito contratado en el extranjero. En el endeudamiento externo existe otra variable que afecta los intereses: las fluctuaciones del tipo de cambio de la moneda doméstica. Por un lado, la inflación reduce, en términos reales, el valor del principal en moneda nacional del monto de la deuda externa. Si el tipo de cambio permanece sin variación en el tiempo, su valor, en términos del poder adquisitivo de la moneda nacional disminuye al aumentar la inflación, es decir el tipo de cambio real cae. Para no alterar la tasa de cambio de la divisa extranjera con respecto a la moneda nacional, en términos reales, el valor de la divisa nacional se debe depreciar con relación a las unidades monetarias extranjeras. El incremento de la tasa de cambio nominal eleva el monto de los intereses del crédito contratado en términos de la moneda nacional, pero si la variación del tipo de cambio es menor que la tasa de inflación se genera una ganancia al erosionar el principal, por lo que, los intereses deben resarcirlo. Pero dado que

en el sector externo también existe inflación, el resarcimiento solo debe ser por el diferencial entre la inflación interna y la externa, que se supone incorpora en su valor el tipo de cambio. Entonces, el efecto neto sobre el cálculo del déficit operacional dependerá tanto de la inflación del periodo, como de la fluctuación cambiaria de la moneda nacional; la primera lo reduce mientras que la segunda lo incrementa.

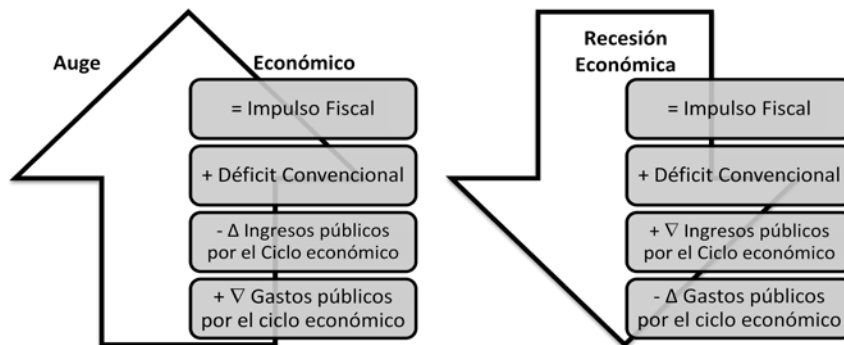
$$\begin{array}{l}
 \text{Déficit} \\
 \text{Operacional} \\
 \text{Ajustado}
 \end{array}
 = \text{Gastos} \text{ totales} - \left[ \begin{array}{l} \text{Ingresos} \\ \text{Totales} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Componente} \\ \text{inflacionario} \\ \text{de los} \\ \text{intereses} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Efecto neto de la variación} \\ \text{del tipo de cambio, la tasa} \\ \text{de interés y la inflación en} \\ \text{el endeudamiento externo} \end{array} \right]$$

Finalmente se describe otra medición del déficit fiscal que se denomina el “impulso fiscal”, aunque también se conoce comúnmente con el nombre de estabilizadores automáticos. Esta medición incorpora la endogeneidad del balance fiscal al ciclo económico, señalada en el primer capítulo; esto es, que los déficits son el resultado fiscal no sólo del quehacer gubernamental, sino de la dependencia de ciertos ingresos y gastos gubernamentales del comportamiento del ingreso de la economía. Esta reflexión, que proviene de una antigua idea postkeynesiana, fue reavivada a partir de los años noventa, en nuestra apreciación, para justificar que la persistencia de déficits fiscales durante ese periodo no obedecía al deseo gubernamental manifiesto de empujar la actividad económica más allá de su nivel “natural”, es decir, al empleo de una política discrecional, sino que era consecuencia del propio desarrollo del ciclo.

La construcción de este indicador identifica los gastos e ingresos gubernamentales que varían por el ciclo económico y añade o descuenta sus cambios del déficit convencional. Esta medida atempera o suaviza el déficit convencional o el superávit durante el ciclo económico. Así, en los auges económicos al resultado convencional se le descuentan los cambios de los ingresos gubernamentales adicionales derivados de la prosperidad y se le añaden las variaciones de los pagos gubernamentales que disminuyen. En periodos de recesión económica, al déficit convencional o al superávit se le agregan las variaciones de los ingresos gubernamentales que se dejan de percibir por la depresión y se le descuentan el crecimiento de los gastos gubernamentales por transferencias.

El diagrama 2.6 muestra un resumen de los componentes de la medición del impulso fiscal, señalados anteriormente.

**DIAGRAMA 2.6**  
**MEDICIÓN DEL IMPULSO FISCAL CON RELACIÓN AL DÉFICIT CONVENCIONAL**



FUENTE: Elaboración propia.

## **2.2. Metodología aplicada en México.**

La institución encargada en México del compendio de estadísticas fiscales es la SHyCP. Asimismo, a ella corresponde la elaboración y presentación de la propuesta del resultado fiscal que anualmente el Ejecutivo somete a la aprobación del Congreso. Otra institución pública que también elabora y publica algunas modalidades del resultado fiscal, con base en los datos de las estadísticas fiscales compiladas por la SHyCP y las provenientes de sus propios registros, es el BMX. Las cifras publicadas por ambas entidades representan los datos oficiales del balance fiscal del sector público en su conjunto de la economía mexicana.

La elaboración de los balances no se apega estrictamente a la metodología propuesta por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el gobierno la modifica frecuentemente de acuerdo con las prioridades de información que establezca. Por ejemplo, el FMI calcula el balance fiscal mediante la consolidación de la información de los conceptos de los balances de los tres niveles de gobierno, federal, estatal y municipal, mientras que la SHyCP y el BMX sólo elaboran el balance consolidado con los conceptos del gobierno federal (Presa, 2003).



Una clasificación del balance fiscal se realiza de acuerdo con el ámbito jurisdiccional del presupuesto al dividir las entidades entre las que se encuentran sujetas a control presupuestario y las que no están sujetas a un control presupuestario directo, denominadas de control indirecto. Las primeras forman parte del Presupuesto de Egresos aprobado anualmente por el Congreso Legislativo, y están sujetas a su seguimiento, control y evaluación; las de control indirecto se manejan y evalúan directamente por el Ejecutivo Federal a través de las coordinadoras sectoriales. El presupuesto de éstas últimas sólo se somete a la aprobación legislativa en la medida que les otorgan ciertos apoyos y subsidios. Así, las entidades financieras como los bancos de desarrollo, fideicomisos y aseguradoras no están sujetos a un control presupuestario directo, como también otras entidades paraestatales, que generan sus propios ingresos o que los perciben a través del otorgamiento de transferencias de parte del gobierno federal. El resto, conformado básicamente por todas las dependencias que pertenecen a los tres poderes (ejecutivo, legislativo y judicial), el IFE y la CNDH, junto con cinco entidades más (PEMEX, CFE, LyFC, IMSS y el ISSTE) constituyen el denominado sector público sujeto a control presupuestario directo. El balance que integra los resultados de las entidades de control presupuestario directo e indirecto se denomina balance económico.

En este apartado sólo nos referiremos a la metodología general que se aplica para la determinación de los balances fiscales que oficialmente presentan la SHyCP y por el BMX. El Ejecutivo presenta su propuesta de gasto anual para el periodo y la ley de ingresos se someten a la aprobación del Poder Legislativo. El Proyecto del PEF muestra en forma detallada los conceptos del gasto público, por programa y por clasificación económica y es acompañado por la iniciativa de Decreto del PEF que el Ejecutivo propone. A estos documentos se adjunta otro que establece los CGPE que constituyen las estimaciones económicas de los indicadores más relevantes para el ejercicio fiscal, utilizados en la elaboración del Presupuesto.

Los resultados del ejercicio del gasto público y de los ingresos gubernamentales dan origen a diversas publicaciones, la Cuenta de la Hacienda Pública Federal entre los más importantes,

que presentan el Balance Tradicional que incluye solo a entidades del sector público no financiero y cuya estructura se muestra en el cuadro 2.1. En ese cuadro también se puede apreciar la integración de otros balances que son elaborados y publicados por la SHyCP y el BMX: el balance económico, el balance financiero y el balance primario. Adicionalmente se elabora, de manera particular, un balance para las dependencias u organismos que componen el sector público: uno para el gobierno federal que incluye las transferencias a los gobiernos estatales, otro para los organismos y empresas de control presupuestario directo y, finalmente, el balance de los organismos y empresas de control presupuestario indirecto. También se elabora y publica un balance operacional que excluye el componente inflacionario de la deuda interna.

**CUADRO 2.1**  
**BALANCES DEL SECTOR PÚBLICO EN MÉXICO**

1	Gasto <sup>1/</sup>	
1.1	Gasto presupuestal total consolidado <sup>2/</sup>	1.1.1 + 1.1.2
1.1.1	Programable <sup>3/</sup>	
1.1.2	No Programable <sup>4/</sup>	
1.2	Gasto Presupuestal Primario	1.1 – 1.2.2
1.2.2	Costo financiero del sector público presupuestario <sup>5/</sup>	
2.	Ingreso total consolidado <sup>2/</sup>	2.1 + 2.2
2.1	Ingreso del gobierno federal	2.1.1 + 2.1.2
2.1.1	Tributario <sup>6/</sup>	
2.1.2	No tributario <sup>7/</sup>	
2.2	Ingreso de organismos y empresas <sup>6/</sup>	
3.	Intermediación financiera <sup>7/</sup>	
4.	Balances <sup>8/</sup>	
4.1	Balance Presupuestal Sector Público <sup>9/</sup>	1.1 – 2
4.2	Balance Extrapresupuestal <sup>10/</sup>	4.2
4.3	Balance Económico de Caja del Sector Público <sup>11/</sup>	4.1 + 4.2
4.4	Balance Financiero <sup>12/</sup>	4.3 + 3
4.5	Balance Primario Presupuestal <sup>13/</sup>	1.2 – 2
4.6	Balance Operacional	4.5 + C.I.

C.I. = Componente inflacionario o corrección por inflación.

<sup>1/</sup> El gasto excluye amortizaciones.

<sup>2/</sup> Incluye Ingresos de Gobierno Federal y Organismos y Empresas de Control Presupuestario Directo. Excluye financiamientos.

<sup>3/</sup> Incluye gasto corriente y gasto de capital.

<sup>4/</sup> Incluye Adefas, estímulos y operaciones ajenas, participaciones a entidades federativas, el costo financiero interno y externo y el saneamiento financiero.

<sup>5/</sup> Incluye pago de intereses internos y externos.

<sup>6/</sup> Comprende ingresos de la industria petrolera.

<sup>7/</sup> Función de intervención que realizan las instituciones nacionales de crédito, organismos auxiliares, instituciones nacionales de seguros y fianzas y demás instituciones o entidades legalmente autorizadas para constituirse como medios de enlace, entre el acreditante de un financiamiento y el acreditado, obteniendo una comisión por su labor de concertar los créditos en los mercados de dinero nacionales e internacionales. Es la parte del endeudamiento neto de la banca de desarrollo y de los fondos y fideicomisos de fomento, requerido para financiar a los sectores privado y social, y para cubrir su déficit de operación. Su cálculo se obtiene de restar al endeudamiento neto total de las instituciones financieras de fomento, el financiamiento neto al sector público y la variación de disponibilidades.

<sup>8/</sup> El saldo es el indicador del déficit fiscal cuando los gastos superan a los ingresos.

<sup>9/</sup> Corresponde al resultado fiscal del Gobierno Federal y los Organismos y Empresas de Control Presupuestario Directo. Se denomina balance público tradicional.

<sup>10/</sup> Corresponde al resultado fiscal de los Organismos y Empresas de Control Presupuestario Indirecto.

<sup>11/</sup> También denominado balance económico.

<sup>12/</sup> Incluye las operaciones conocidas como cuasifiscales.

<sup>13/</sup> También denominado balance económico primario.

FUENTE: Elaboración propia con base en SHyCP, *Estadísticas de finanzas públicas 1998-2007*, México, y BMX, información finanzas públicas, consultas diversas <http://www.banxico.org.mx/>.

Otro indicador, difundido de manera oficial a partir de la presente década, específicamente a partir del año 2000, es el denominado RFSP, “requerimientos financieros del sector

público”<sup>7</sup>. Esta medida suma al balance tradicional un conjunto de conceptos relacionados con los compromisos adicionales de financiamiento del sector gubernamental a los derivados de las operaciones presupuestales y se ha denominado “definición ampliada” del déficit o “medida no tradicional”. La mayor parte de los conceptos que se agregan al déficit tradicional provienen principalmente de pasivos derivados de obras públicas emprendidas mediante esquemas de financiamiento de inversionistas privados, cuyo pago se empieza a amortizar al momento de su entrega y puesta en funcionamiento mediante un esquema de financiamiento de largo plazo que comprende un monto de intereses elevado. Estos proyectos se conocen comúnmente con el nombre de PIDIREGAS.<sup>8</sup> Otros conceptos que forman parte de los requerimientos son los compromisos financieros asumidos por el gobierno federal con posterioridad a la crisis de 1995, principalmente con el sistema bancario privado. En resumen, los requerimientos financieros se componen principalmente de los recursos correspondientes al IPAB, el Apoyo a deudores, los PIDIREGAS, el rescate de autopistas e instrumentos financieros para la reestructuración de créditos bancarios en UDIS, los de la banca de desarrollo y de los fondos de fomento. Desde luego, la adición de los requerimientos financieros modifica el saldo del balance tradicional (el superávit disminuye y

---

<sup>7</sup> La difusión de este indicador por parte de las autoridades gubernamentales obedece, al igual que sucedió en su momento con la introducción del balance operacional, a la necesidad de los gobiernos en turno de una justificación ante otras instancias de un resultado que contraviene las normas o criterios presupuestales. Al respecto Chávez Presa, alto funcionario durante el gobierno de EZPL de la SHyCP, señala: “En nuestro país la medición de los balances se apega a las directrices de la SHCP, quien utiliza una metodología un tanto arbitraria que ha modificado y actualizado conforme a las circunstancias económicas del país.” (2003, p. 367) Objetaríamos que más que económicas ha obedecido a las circunstancias políticas del país.

<sup>8</sup> Los PIDIREGAS se excluyen del balance tradicional “por ordenamientos jurídicos, por cobertura institucional y por prácticas presupuestarias.” (SHyCP, 2002b) A finales de 1995, el Congreso, a solicitud del poder Ejecutivo, modificó el artículo 18 de la Ley de Deuda Pública con el objetivo de diferir el registro contable de los PIDIREGAS y agregó el siguiente párrafo: “Tratándose de obligaciones derivadas de financiamientos de proyectos de infraestructura productiva de largo plazo, [...], sólo se considerará, para efectos de la presente Ley, como pasivo directo, a los montos de financiamiento a pagar durante el ejercicio anual corriente y el ejercicio siguiente y el resto del financiamiento se considerará como pasivo contingente hasta el pago total del mismo. Con esta y otras modificaciones del marco legal, se pretendió justificar ante el Congreso las necesidades de financiamiento adicionales a las derivadas del balance fiscal tradicional, que se incrementaron sustancialmente por el impulso de los denominados PIDIREGAS, proyectos públicos con características de subrogación del servicio con financiamiento privado, así como por el diferimiento de los plazos de la cartera del IPAB (FOBAPROA).

el déficit crece) ya que incluye compromisos financieros que no derivan de los registros de la contabilidad gubernamental.

Estas medidas del déficit fiscal tienen limitaciones, desde un enfoque kaleckiano, puesto que no identifican el impacto diferenciado que tienen los distintos ingresos y fuentes de financiamiento del gasto público en la economía en su conjunto.



## **CAPÍTULO 3**

### **LA CONTABILIDAD NACIONAL DEL SECTOR PÚBLICO Y EL MODELO EMPÍRICO DEL ANÁLISIS KALECKIANO**

Este capítulo describe y explica, de manera general, las cuentas del sector gubernamental en la estructura del modelo tradicional del SCN, el procedimiento metodológico elaborado por Kalecki para investigar el desempeño gubernamental en las economías capitalistas y la adaptación del método kaleckiano de análisis económico al estudio de la economía mexicana de acuerdo con los procedimientos formalizados por Szeworski (1985) y los conceptos incorporados por López G. (1998a).

El propósito de presentar el sistema contable de las economías consiste en conocer su funcionamiento estructural con el fin de comprender su relación con el modelo metodológico kaleckiano y sus diferencias.

Para ello, inicialmente se presentan los criterios contables de las cuentas nacionales y las principales características de la cuenta del sector gubernamental. El SCI genera diversos agregados hasta obtener el concepto denominado capacidad/necesidad de financiación o préstamo neto/endeudamiento neto de la Administración Pública que es equivalente a la medición estadística del déficit o superávit “por encima de la línea”. Posteriormente se desarrolla el procedimiento metodológico diseñado por Kalecki, que muestra las categorías del gasto utilizadas para identificar el papel de los sectores creadores de demanda efectiva y constituye una medición alternativa tanto del gasto público, a través de sus fuentes de financiamiento, como del PIB. Finalmente, se presenta, en forma detallada, el modelo de análisis económico kaleckiano, adaptado al caso de la economía mexicana.

### **3.1. *La integración del gasto público en las cuentas nacionales y la medición del déficit gubernamental en las Cuentas Institucionales.***<sup>1</sup>

Para iniciar la explicación de las características de la contabilidad del sector gubernamental en el SCN, es conveniente examinar los tres tipos de producción que se generan en una economía. En primer lugar, se encuentra la producción de mercado que es aquella que se mide a precios corrientes, es decir, a los precios de transacción del mercado, y es igual a las ventas más la variación en existencias de los bienes terminados y los que se encuentran en proceso de elaboración. Las empresas residentes en un país que realizan transacciones de mercado elaboran esta forma de producción. Existe otra producción que no surge del mercado, es decir, cuya oferta no obedece a una transacción de compra-venta, y que se conoce como producción no de mercado. Esta clase de producción se compone principalmente de los bienes y servicios brindados por las dependencias gubernamentales y por las IPSFLSH. Los productores de la producción no de mercado ofrecen sus bienes y servicios a precios económicamente no significativos<sup>2</sup> o incluso de manera gratuita. Por último, existe un tercer tipo de producción para uso propio, la cual se valora de acuerdo con los precios promedio de productos análogos que se comercializan en el mercado o bien de acuerdo con su costo de producción. Esta es la producción de autoconsumo.

El SCN compila la información económica de los países y genera diferentes agregados económicos importantes, entre los que destaca la producción de bienes y servicios. Su organización se orienta por las transacciones económicas que realizan entre si los diferentes agentes que participan en la actividad económica quienes se agrupan en sectores institucionales. Para cada sector institucional y para el conjunto de la economía se elabora un conjunto de cuentas así como un agregado económico que surge de los saldos de la sucesión de las cuentas. Los agentes económicos o sectores institucionales son los hogares, las sociedades financieras y no financieras, las instituciones sin fines de lucro, el gobierno y el sector externo o resto del mundo.

---

<sup>1</sup> El desarrollo de este apartado sigue de cerca la exposición de Lequiller y Blades (2006).

<sup>2</sup> Se considera que los bienes y servicios tienen precios económicamente no significativos cuando representan menos de la mitad del costo de producción del bien o servicio.



Los bienes y servicios de los sectores participantes en la actividad económica se clasifican como empleos finales<sup>3</sup> mediante convenciones contables que rigen el sistema de registro de la contabilidad nacional. De esta manera, por convención contable se considera que todos los bienes y servicios adquiridos por los hogares, con excepción de la adquisición de viviendas, se consumen. Asimismo, por la aplicación de un criterio contable se considera que la totalidad del gasto del sector público es de consumo final.<sup>4</sup> Esto es así porque, no obstante que los hogares y las empresas son los beneficiarios del gasto, es imposible distinguir entre esos bienes y servicios la cantidad que contribuye a la producción de las empresas y la que corresponde al consumo de la población. Incluso si fuera posible clasificarla por sectores, es decir, entre empresas y hogares, se presentaría otro problema al pretender asignarla entre los diferentes productores (Lequiller y Blades, 2006).

En el caso de las empresas ocurre lo contrario. Por convención contable se considera que la totalidad de los bienes y servicios que adquieren las empresas son bienes intermedios con excepción del gasto en formación bruta de capital el cual se considera de carácter final y el gasto que las empresas destinan a la producción de artículos que no son vendidos durante el periodo corriente. El primero porque el gasto de capital se consume en un periodo posterior al del proceso productivo en el que se registra. El segundo debido a que las empresas suelen mantener una inversión en existencias de inventarios a través de su vida como negocios activos. Por último, los bienes de exportación, no obstante que, desde el punto de vista del importador, pueden clasificarse como bienes intermedios o como bienes finales, desde el punto de vista del exportador constituyen un bien o servicio final debido a que no ingresan a otra etapa del proceso productivo en el país en que se producen.

En esta sección se examina la contabilidad del sector gubernamental de acuerdo con la estructura del SCI. En este sistema, el sector gubernamental se integra por las dependencias

---

<sup>3</sup> Por empleo final se entiende la utilización de los recursos que llegan a los mercados provenientes de la producción y que, generalmente, se conforman de adquisiciones de las unidades participantes en la actividad económica.

<sup>4</sup> La producción de las IPSFLSH también es igual a su consumo total pero, a diferencia del de la Administración Pública, se identifica exclusivamente con el consumo de los hogares.

del gobierno central, los gobiernos locales y los fondos para la seguridad social.<sup>5</sup> Las empresas pertenecientes al sector público se agrupan en el sector empresarial, denominado sociedades no financieras, junto con las empresas del sector privado. La identificación de la producción de bienes y servicios no de mercado constituye un criterio fundamental para la inclusión de una unidad en el sector gubernamental. Si un establecimiento desarrolla actividades de mercado, se administra autónomamente y maneja un sistema de contabilidad propio entonces se clasifica como cuasisociedad, es decir como una unidad independiente del Gobierno, no obstante que éste sea su propietario.

El gasto en consumo gubernamental constituye la mayor parte del gasto de la actividad productiva gubernamental por lo que es importante conocer los criterios generales que se aplican para su medición en el SCN. En el SCN, el gasto gubernamental en general se puede clasificar en tres grupos: los gastos imputados, los gastos en bienes y servicios y las transferencias pagadas a otras unidades institucionales. La totalidad del gasto gubernamental se registra en las cuentas de “consumo de gobierno” y de “formación bruta de capital fijo.”

Se señaló que, por convención contable, el consumo de la Administración Pública representa un empleo final de los recursos. De esta manera, la totalidad del valor agregado y el consumo intermedio en las áreas de educación, salud, administración y defensa constituye el gasto corriente del consumo gubernamental. Es decir, el consumo final del sector público es igual a las remuneraciones de los trabajadores gubernamentales, la compra de materiales y otras erogaciones intermedias por servicios, el consumo de capital fijo gubernamental, la adquisición de bienes y servicios destinados a los hogares, otros impuestos de producción de los que se deducen los pagos por servicios gubernamentales que los hogares realizan a la administración pública<sup>6</sup> como muestra la relación de conceptos del Diagrama 3.1.

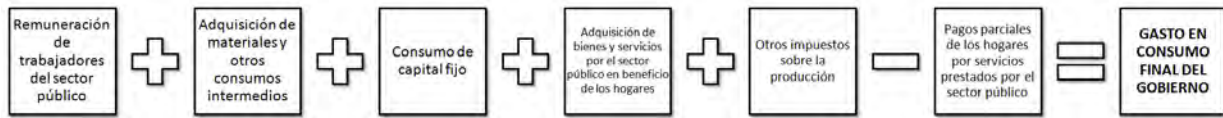
---

<sup>5</sup> En el caso de México comprende al gobierno federal, los organismos descentralizados así como a los gobiernos estatales, incluido el gobierno del D.F., los órganos desconcentrados, los gobiernos municipales y los fondos de seguridad social, como el IMSS, el ISSSTE, el ISSFAM y el programa IMSS oportunidades.

<sup>6</sup> Estos pagos pueden ser, por ejemplo, las entradas a espectáculos o exposiciones culturales ofrecidas por el sector gubernamental.

**DIAGRAMA 3.1**

**GASTO EN CONSUMO FINAL DEL GOBIERNO**



FUENTE: Elaboración propia con base en Lequiller y Blades (2006)

La inclusión de la producción del sector gubernamental en la producción total de un país ha sido objeto de debate por parte de los especialistas en contabilidad nacional desde la creación de este sistema de información económica (Yu, 2004). La producción gubernamental representa, para la mayor parte de los países, la suma del total de los insumos gubernamentales. La mayor parte de la producción gubernamental es no de mercado, sin embargo también llega a realizar producción de mercado, aunque esta última representa una pequeña proporción del total.<sup>7</sup>

Con base en una óptica de carácter ortodoxo, las estadísticas de los países y las compilaciones de las organizaciones internacionales muestran frecuentemente el gasto público y privado de capital agrupados en un solo rubro denominado formación bruta de capital; la identificación del sector que origina el impulso de la demanda es indiferente. En forma implícita, este criterio supone que el gasto público en inversión no representa una carga para el sector privado puesto que puede “generar sus propios rendimientos”. Este es el aspecto que se enfatiza, por lo que su diferenciación no es importante.

El Cuadro 3.1 presenta un resumen simplificado de los rubros de las cuentas nacionales utilizadas para la medición de la producción del sector del gobierno general, por la vía del ingreso y del gasto. El saldo inicial, como todas las cuentas con la estructura T, registra del lado derecho los recursos y del lado izquierdo los usos o empleos. Del lado de los recursos se registran todos los ingresos tributarios sobre la producción menos los subsidios sobre la producción, los gravámenes sobre los ingresos y las contribuciones sociales recibidas. En esta misma columna se encuentra el rubro del excedente bruto de operación que en el caso del

<sup>7</sup> Por ejemplo, la venta de algunos servicios recreativos, deportivos, etc.

sector gubernamental es cero puesto que la totalidad de la producción se registra a su costo de producción y no existe ganancia. Del lado de los usos se relacionan todos los rubros que constituyen el costo de producción. Al no existir propiamente la venta de un servicio, la producción no de mercado a precios corrientes se mide por la suma de sus costos de producción que incluyen: el consumo intermedio, la remuneración de asalariados, el consumo del capital fijo que equivale a la depreciación del equipo utilizado y otros impuestos sobre la producción que representan pagos de baja cuantía o inexistentes en el caso de las dependencias gubernamentales. La diferencia entre los impuestos más las contribuciones y los costos de producción determina el saldo de la cuenta que se muestra al final del lado de los usos, Capacidad (+)/Necesidad (-) de financiación(-).

**CUADRO 3.1**  
**COMPENDIO DE LOS PRINCIPALES COMPONENTES DE LAS CUENTAS DEL GOBIERNO GENERAL**

Usos	Recursos
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Producción no de mercado<sup>1/</sup></li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Consumo intermedio</li> <li>● Remuneración de los asalariados<sup>2/</sup></li> <li>● Consumo de capital fijo<sup>3/</sup></li> <li>● Prestaciones sociales</li> <li>● Intereses</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Impuestos sobre la producción y las importaciones</li> <li>● Subsidios (-)</li> <li>● Impuestos sobre los ingresos y la riqueza</li> <li>● Contribuciones sociales</li> <li>● Excedente bruto de operación = 0<sup>3/</sup></li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Consumo final <math>\approx</math> Producción no de mercado</li> <li>● Formación bruta de capital</li> </ul>	
<b>Capacidad (+)/Necesidad (-) de financiación</b>	

<sup>1/</sup> La producción total del sector gubernamental se constituye por la producción no de mercado y por la producción de mercado. Esta última, cuando existe, representa generalmente una pequeña proporción.

<sup>2/</sup> Incluye contribuciones sociales de los empleadores.

<sup>3/</sup> Partidas no monetarias imputadas.

FUENTE: Elaboración propia con base en Lequiller y Blades (2006)

A continuación se examinan los principales conceptos del gasto de gobierno que constituye la producción no de mercado del sector gubernamental, los cuales se utilizaron para la elaboración del trabajo empírico de esta investigación, cuyos resultados se presentan en el último capítulo.

Como anteriormente se señaló, por convención contable se considera que el total de la producción gubernamental es consumida por el propio gobierno. La producción gubernamental se compone del consumo intermedio y del valor agregado. El consumo intermedio representa el pago de servicios no personales y materiales y suministros y de algunos otros conceptos de menor importancia, mientras que el valor agregado del sector gubernamental proviene, principalmente, de la remuneración a los trabajadores gubernamentales registrada en las cuentas fiscales en los servicios personales.<sup>8</sup> El valor bruto de la producción del gobierno general, P.1, menos el descuento del valor de la producción de mercado del gobierno general equivale al concepto del gasto en consumo de bienes y servicios del gobierno.

El gasto en formación bruta de capital se integra de las compras gubernamentales de maquinaria y equipo e inmuebles y gastos gubernamentales en la construcción de obras y plantaciones agrícolas tales como obras urbanísticas, vías de comunicaciones y obras de acondicionamiento de suelos y plantaciones agrícolas, entre otros conceptos.

Cuando el gobierno genera una producción de mercado además de la producción no de mercado, el gasto gubernamental en consumo final de bienes y servicios se determina al deducir de la producción total, los pagos de los hogares a la Administración Pública. Entonces, a nivel de la economía en su conjunto, el gobierno contribuye al PIB por la vía del gasto corriente en bienes y servicios gubernamentales con la suma del consumo intermedio y el valor agregado de sus bienes y servicios una vez descontada la producción de mercado, y por la vía del Valor agregado con la suma de todas las remuneraciones de los trabajadores gubernamentales. El tratamiento contable de las empresas gubernamentales, como se indicó, es equivalente al de las empresas privadas.

El último concepto que se muestra en el Cuadro 3.1 es la capacidad (+)/necesidad (-) de financiación, es decir, la capacidad de otorgamiento de préstamo neto/endeudamiento neto y, es conveniente detenerse para analizarlo puesto que, en múltiples países, se utiliza como

---

<sup>8</sup> El valor agregado se integra además por las remuneraciones, las aportaciones corrientes (contribuciones) y, en ocasiones, por algunos rubros de servicios no personales.

indicador del déficit público. Se obtiene al descontar del ahorro del sector gubernamental, el gasto destinado a la formación bruta de capital del propio sector y las adquisiciones de activos no financieros no producidos<sup>9</sup> y agregar las transferencias netas de capital, es decir, el resultado de la diferencia entre las transferencias recibidas y las pagadas. El saldo de la capacidad (+)/necesidad (-) de financiación, B.9 en la nomenclatura del SCI, corresponde a la diferencia entre la totalidad de los ingresos y gastos reales del sector gubernamental, esto es, excluye las partidas financieras y representa la medición del déficit fiscal “por encima de la línea”. Cuando es negativo corresponde al endeudamiento neto en el que incurre el gobierno por el exceso de gasto sobre su ingreso, esto es al déficit gubernamental, y cuando es positivo es la capacidad de financiación del Estado, es decir, el superávit gubernamental. Este rubro ha cobrado importancia en el examen de la política económica y se utiliza en las normas establecidas en el Tratado de Maastricht<sup>10</sup> como indicador del comportamiento del resultado fiscal de los países de la Unión Europea. En forma general, se calcula en términos corrientes y como proporción del PIB, expresado en porcentaje.

Los aspectos relevantes sobre la medición del sector gubernamental se resumen a continuación: su producción es igual a los costos de producción en que incurre para llevarla a cabo; su excedente de operación neto es cero; su valor agregado se constituye por la suma de todas las remuneraciones pagadas a los asalariados del sector gubernamental y, por convención contable, consume la totalidad de lo que produce aunque estos bienes y servicios sean destinados al uso de otros sectores institucionales. (Lequiller y Blades, 2006)

A diferencia de las cuentas del sector de los hogares o de las empresas, las cuentas nacionales del sector gubernamental gozan de mayor confiabilidad puesto que se dispone de la totalidad

---

<sup>9</sup> Este concepto por simplificación se excluyó del Cuadro 3.1. Se refiere a tierras, terrenos, yacimientos, etc. (INEGI, 2000).

<sup>10</sup> Tratado firmado en 1992 mediante el cual se creó la Unión Europea que sustituyó a la comunidad europea y en el cual se establecieron paulatinamente las bases para la fijación de políticas económicas de corte conservador entre los países integrantes. Una de ellas fue la adopción de una moneda única, el Euro, medida a la que acompañaron otras de carácter fiscal como el establecimiento de un nivel máximo equivalente a 3 por ciento del PIB para el déficit público.

de los registros administrativos de las unidades que lo componen y no solo de muestras estadísticas.

### **3.2. *El modelo de análisis Kaleckiano.***

#### **3.2.1. Antecedentes.**

Las categorías estadísticas de las cuentas nacionales, presentadas anteriormente, se fundamentan en una perspectiva influida tanto por una estructura teórica como por criterios contables que establecen sus límites (Vanoli, 2005). Por consiguiente, al igual que el conjunto de las categorías estadísticas económicas y sociales que se elaboran, la construcción de las cuentas nacionales adolece de neutralidad, lo que se infiere de las discusiones sostenidas entre los especialistas en contabilidad nacional con relación a la estructura de las cuentas económicas.<sup>11</sup> Un ejemplo de ello es la denominada categoría ‘consumo final efectivo de los hogares’ que añade, al consumo privado, el consumo gubernamental en educación y salud que se considera puede atribuirse claramente a los hogares. De tal manera, que esta categoría se elabora con base en el criterio del beneficiario del gasto y no considera el criterio, como sería el caso desde la óptica de la demanda efectiva, de identificarla con el sector institucional del que surge la determinación de emprender el gasto.

Con el fin de cumplir el planteamiento propuesto en la investigación, se debe tener claridad sobre el significado de los conceptos que componen el SCN: construir un indicador alternativo que permita identificar y medir, con base en un enfoque kaleckiano, el efecto del gasto gubernamental en la actividad económica.

Kalecki llevó a cabo varios estudios empíricos que le permitieron otorgar validez a su formulación teórica sobre la demanda efectiva y el empleo de la política fiscal como mecanismo de estimulación de la actividad económica. En 1935, por ejemplo, escribió un

---

<sup>11</sup> Yu (2004) narra que, desde el principio de la elaboración del sistema de contabilidad económica, hubo un amplio debate, que subsiste hasta la actualidad, respecto al papel que debía desempeñar el sector gubernamental en las cuentas nacionales y a la inclusión de los servicios gubernamentales como parte de la producción económica.

artículo titulado “El estímulo del auge de los negocios en la Alemania Nazi” en el cual ya plantea la utilización del gasto gubernamental como instrumento para estimular el crecimiento mediante el aumento de la demanda efectiva en la economía alemana durante los años previos a la Segunda Guerra Mundial (López G. y Assous, 2010).

En el enfoque de Kalecki, la influencia del gasto público en la expansión de la actividad económica depende del tipo de ingresos que el Estado recaude del sector privado, o más específicamente, de cual grupo de la población proviene la exacción fiscal y si el grupo gravado no desplaza la carga impositiva hacia grupos de menores ingresos. Por lo tanto, es necesario clasificar los ingresos tributarios e identificar de cual grupo de la población proviene la exacción.

En los años cincuenta y principios de los sesenta, Kalecki escribió algunos artículos sobre la interpretación del funcionamiento económico de los países desarrollados a la luz de su teoría de la demanda efectiva y de su concepción respecto del papel de la hacienda pública en la actividad económica. En esos artículos desarrolló un procedimiento peculiar que hacía hincapié en el financiamiento del gasto público y lo clasificaba de acuerdo con su procedencia. En el siguiente apartado se presenta la metodología que Kalecki desarrolló para la elaboración de sus estudios empíricos sobre las economías capitalistas con base en un enfoque del papel de la demanda efectiva.

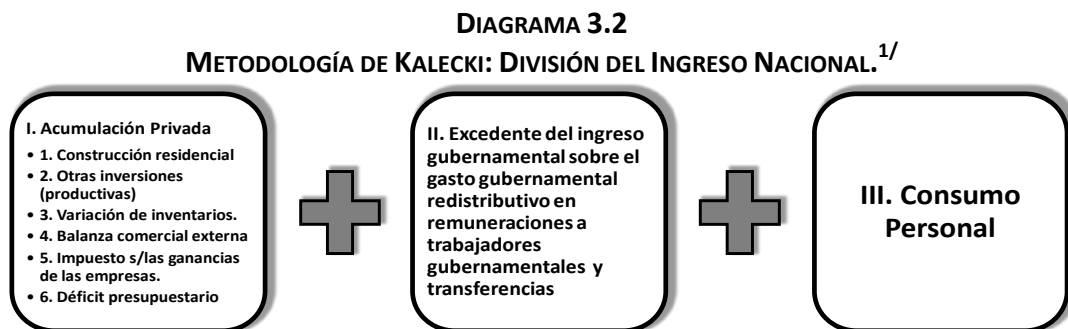
### **3.2.2. La metodología kaleckiana.**

El interés de Kalecki radicaba en identificar los elementos que generaban el impulso de la dinámica productiva y el ingreso privado que el gasto gubernamental directo impulsaba. En otro escrito, él explica el concepto de ingreso de la población de la siguiente manera: “La diferencia entre el producto nacional bruto y el producto privado bruto está representada por el producto gubernamental, medido por los pagos a los empleados del gobierno. La diferencia entre el valor del producto privado bruto y el ingreso bruto del sector privado... está representad[.a] por los impuestos indirectos que se incluyen en el valor del producto privado.



Por lo tanto, la diferencia entre el producto nacional bruto y el ingreso bruto del sector privado consiste en los pagos a los empleados del gobierno y en los impuestos indirectos” (1956: pp. 61-62). Así, dado que su interés se dirigía a la identificación del ingreso privado que surgía de la demanda pública, dedujo del gasto de gobierno el valor agregado gubernamental el cual se refleja en el consumo privado.<sup>12</sup> Este concepto es cercano al ingreso nacional y representa el producto privado de un país.

Posteriormente, Kalecki identificó los componentes pasivos y activos de la demanda.<sup>13</sup> Para ello, dividió el producto en tres secciones: 1) La acumulación privada, 2) el excedente del ingreso gubernamental sobre el gasto gubernamental redistributivo y 3) el consumo personal de bienes y servicios. El diagrama 3.2 muestra la división del ingreso nacional con base en la metodología kaleckiana para el estudio empírico del desempeño del sector gubernamental en las economías capitalistas.



<sup>1/</sup> El Ingreso Nacional es la suma de I + II + III. El gasto gubernamental es la suma de 5 + 6 + II e incluye el gasto de consumo e inversión.

FUENTE: Elaboración propia con base en Kalecki (1956, 1962a).

Los elementos activos son los componentes de la denominada acumulación privada debido a que ejercen su influencia de manera directa en la producción de bienes y de manera indirecta, mediante los sueldos y salarios derivados de la actividad productiva que incrementan el consumo de bienes y servicios que repercute en un crecimiento mayor del ingreso nacional. El primer componente que muestra el diagrama, la “acumulación privada”, es un concepto más extenso que comprende a la “acumulación social”, es decir la acumulación de la sociedad, que

<sup>13</sup> El desarrollo de esta metodología se encuentra en Kalecki (1956, 1962a y 1962b).

constituye el incremento en los activos privados. Ello se debe a que el primero representa un endeudamiento del sector público con el sector privado que incrementa la tenencia neta de activos financieros de este último sector<sup>14</sup>. El segundo, el impuesto sobre las ganancias de las empresas, si no se traslada a los precios, genera un gasto adicional del gobierno que eleva el producto e incrementa el ingreso empresarial en la magnitud del gravamen por lo que las ganancias empresariales netas de impuesto permanecen sin cambio. Este tributo, como en el caso del gasto deficitario, impulsa también el producto en forma indirecta a través del aumento inducido en la demanda de los trabajadores por el crecimiento del gasto público. El segundo componente, el Excedente del ingreso gubernamental sobre el gasto gubernamental redistributivo en remuneraciones a los trabajadores gubernamentales y transferencias, es la diferencia entre la suma de los impuestos gubernamentales que afectan el ingreso de la población y las erogaciones gubernamentales que redistribuyen el ingreso. Los impuestos gubernamentales que afectan el ingreso de la población son la suma de todos los impuestos indirectos más el impuesto sobre el ingreso de la población más las contribuciones a los programas de seguridad social. El gasto redistributivo gubernamental se compone de las remuneraciones a los trabajadores gubernamentales, el pago de intereses de la deuda pública interna y el pago de las prestaciones sociales. Estos gastos son erogaciones gubernamentales que transfieren ingreso a la población y se reflejan en el consumo. Cuando el resultado de la diferencia entre el gasto redistributivo gubernamental y los impuestos gubernamentales que afectan el ingreso de la población es positivo se genera un déficit; cuando el resultado es negativo representa un superávit del ingreso gubernamental proveniente de la población. En el caso de un déficit, la transferencia de recursos gubernamentales a la población es superior que el volumen de los recursos que sustrae de ella; en el caso de un superávit ocurre lo contrario y representa únicamente un desplazamiento del ingreso privado al sector gubernamental. Por último, el tercer componente, el consumo personal constituye un elemento pasivo, inducido por el gasto capitalista en inversión y consumo, el gasto externo y el gasto gubernamental. La acumulación privada se integra por seis rubros de los sectores

---

<sup>14</sup> A través de la amortización de deudas anteriores o mediante la creación de nuevos ahorros.

privado, externo y gubernamental. Al privado pertenece la “Construcción residencial” que es impulsada por los hogares y depende de las facilidades de financiamiento de la economía. También corresponde al sector privado la inversión de las empresas del sector privado en activo fijo e inventarios, respectivamente, y dependen del ciclo económico (Szeworski, 1985). Al sector exterior le corresponde el rubro de la “balanza comercial externa” o el excedente de las exportaciones sobre las importaciones, que resulta de la diferencia entre los rubros de las exportaciones y las importaciones y que genera una demanda adicional para el mercado interno cuando es positiva y una caída de la demanda cuando es negativa por la filtración al exterior. Este concepto se relaciona de manera cercana con la demanda del exterior. Los otros dos rubros, el déficit presupuestario y el impuesto sobre las ganancias de las empresas, representan la parte del gasto público que se agrega adicionalmente a la demanda privada. Su inclusión en el componente de la acumulación privada se debe a que el primero representa un endeudamiento del sector público con el sector privado que incrementa la tenencia neta de activos financieros del último<sup>15</sup>. El segundo, el impuesto sobre las ganancias de las empresas si no se traslada a los precios, genera un gasto adicional del gobierno que eleva el producto e incrementa el ingreso empresarial en la magnitud del gravamen por lo que las ganancias empresariales netas de impuesto permanecen sin cambio. Este tributo, como en el caso del gasto deficitario, impulsa también el producto en forma indirecta a través del aumento inducido en la demanda de los trabajadores por el crecimiento del gasto público.

El segundo componente, el Excedente del ingreso gubernamental sobre el gasto gubernamental redistributivo en remuneraciones a los trabajadores gubernamentales y transferencias, es la diferencia entre la suma de los impuestos gubernamentales que afectan el ingreso de la población y las erogaciones gubernamentales que redistribuyen el ingreso entre la población. Los impuestos gubernamentales que afectan el ingreso de la población son la suma de todos los impuestos indirectos más el impuesto sobre el ingreso de la población más las contribuciones a los programas de seguridad social. El gasto redistributivo gubernamental se compone de las remuneraciones a los trabajadores gubernamentales, el

---

<sup>15</sup> A través de la amortización de deudas anteriores o mediante la creación de nuevos ahorros.

pago de intereses de la deuda pública interna y el pago de las prestaciones sociales. Estos gastos son erogaciones gubernamentales que transfieren ingreso a la población el cual se refleja en el consumo. Cuando el resultado de la diferencia entre los impuestos gubernamentales que afectan el ingreso de la población y el gasto redistributivo gubernamental es negativo se genera un déficit; cuando el resultado es positivo representa un superávit del ingreso gubernamental proveniente de la población. En el caso de un déficit, la transferencia de recursos gubernamentales a la población es superior que el volumen de los recursos que sustrae de ella; en el caso de un superávit ocurre lo contrario y representa únicamente un desplazamiento del ingreso privado al sector gubernamental. Por último, el tercer componente, el consumo personal constituye un elemento pasivo, inducido por el gasto capitalista en inversión y consumo, el gasto externo y el gasto gubernamental.

La suma del déficit presupuestario, los impuestos sobre las ganancias de las empresas y el excedente del ingreso gubernamental sobre el gasto gubernamental redistributivo en remuneraciones a trabajadores gubernamentales y transferencias constituye el gasto total del gobierno en bienes.

El diagrama 3.2 sintetiza la formulación que Kalecki solía presentar en sus trabajos empíricos y sirve de base para la elaboración de los indicadores utilizados en el análisis de la economía mexicana que se presenta en el siguiente capítulo.

### **3.2.3. Aspectos metodológicos específicos del modelo Kalecki-Szeworski-López G. para el análisis de la política fiscal en la Economía Mexicana.**

La metodología que utiliza el análisis económico de esta investigación, descrita en el apartado anterior, fue aplicada por Kalecki, y algunos de sus discípulos, como A. Szeworski y S. Dobrska, a finales de los años cincuenta y principios de los sesenta con el objetivo de estudiar el funcionamiento de economías capitalistas desarrolladas como las de EEUU, Alemania, Francia

y Gran Bretaña. Lamentablemente, después de ese periodo no se publicaron más trabajos empíricos que aplicaran esa metodología.<sup>16</sup>

Es durante la década de los noventa, cuando en un intento por encontrar una explicación para la rápida recuperación de la economía mexicana después de la grave caída que sufrió en 1995, que López G. (1998a) recobró el método de análisis kaleckiano y lo adaptó al caso de México. Su idea consistía en ofrecer una explicación alternativa a la difundida por los medios oficiales, empresariales y académicos que atribuía el éxito de la recuperación económica a las medidas de austeridad que el gobierno aplicó en forma rigurosa y a la gran depreciación de la moneda que tuvo lugar en ese periodo. Desde una perspectiva de la demanda efectiva elaboró una explicación de la forma en que el país se encauzó nuevamente hacia la senda del crecimiento económico.

Desde entonces, López G.<sup>17</sup> desarrolló diversos trabajos en torno a hipótesis que le permitieron elaborar una interpretación del proceso de las crisis económicas latinoamericanas, en especial del caso de México, y su recuperación, y descubrió que, en ellas, el sector externo ha desempeñado un papel esencial en la restauración del crecimiento, más no por las razones expuestas tradicionalmente.

Su argumento es que la propiedad gubernamental del petróleo otorga al Estado un papel relevante en el comportamiento económico al permitirle la ampliación del gasto gubernamental con efectos económicos expansivos sin incurrir en déficits presupuestarios.<sup>18</sup> La ampliación del gasto a través de los ingresos gubernamentales derivados de los hidrocarburos no afecta el poder de compra de la población, y tiene un efecto multiplicador similar al del gasto deficitario, con la ventaja adicional de proveer las divisas necesarias para

---

<sup>16</sup> Al menos en inglés.

<sup>17</sup> Algunos ejemplos son López G. (2004) "Economic crises in Latin America Some considerations in the light of Kalecki's theory" en *Kalecki's Economics Today*, Sadowski, Z. y Szeworski A. ed. y López G., Laski y Ortiz (2009) "Recollecting Kalecki's studies of the US economy" artículo presentado en el *Colloque International "La crise monétaire et financière"*, celebrado en Dijon Francia en diciembre de 2009.

<sup>18</sup> Este análisis se puede extender al caso de la propiedad estatal de cualquier producto no renovable (Jiménez, J. P. y Tromben, V., 2006).

que el crecimiento económico, impulsado a través del mayor gasto, no provoque desequilibrios en la balanza externa.

El déficit fiscal calculado por López G. (1998a), al que designa “déficit doméstico”, excluye del cómputo de los ingresos públicos los ingresos externos obtenidos por la venta de petróleo y los pagos por intereses. Los primeros se excluyen por considerar que no reducen el poder adquisitivo de la población, razón por la que el déficit presupuestario se incrementa. Los pagos por intereses no se descuentan de las transferencias que Kalecki incluyó en el gasto gubernamental redistributivo en remuneraciones a trabajadores gubernamentales y transferencias, puesto que ese autor considera que en economías como la mexicana, los ingresos provenientes de esta fuente se encuentran concentrados en el núcleo de la población con mayores ingresos y, por lo tanto, no representa un desplazamiento del gasto público hacia el consumo de la población. Con relación a los ingresos provenientes de las privatizaciones, este planteamiento sólo se ha expuesto verbalmente. Este autor plantea como hipótesis que una de las razones por las cuales la economía pudo reanudar el crecimiento económico a finales de los años ochenta y principios de los noventa fue el acceso del gobierno a otra fuente de financiamiento que no afectó el ingreso corriente de los agentes económicos, es decir, a ingresos que no serían utilizados en el periodo corriente, como los ingresos por privatizaciones. En ese periodo, los ingresos petroleros adicionales no fueron importantes y el crecimiento económico, después de un largo periodo de estancamiento, no pudo ser el resultado de las políticas económicas gubernamentales contractivas, desde la óptica de la demanda efectiva.

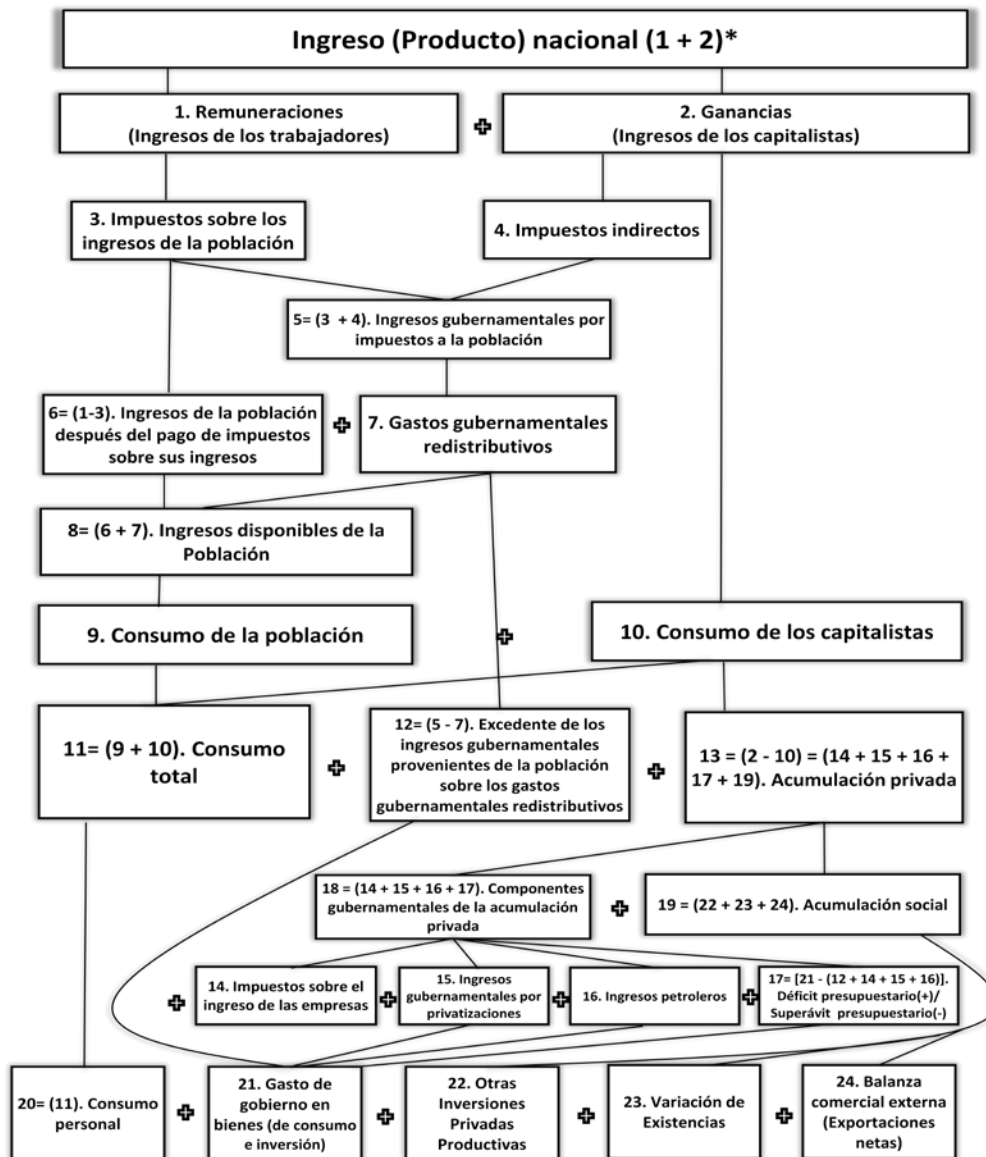
En seguida se presenta, en forma detallada, la construcción del producto privado que constituye una modalidad del producto material, razón por la que en este trabajo lo denominamos producto privado material, por sus siglas PPM.<sup>19</sup> Para ello se utiliza el diagrama

---

<sup>19</sup> Los criterios contables que Kalecki aplicó para la medición del consumo gubernamental difieren de los utilizados en el SCN cuyas reglas contables prevalecen entre la mayoría de los países y, representan una modalidad de los aplicados en el SPM, sistema contable que utilizaron los países socialistas con base en un enfoque marxista. En el apéndice 1, se especifican las diferencias entre ambos procedimientos y se proporciona una breve explicación de las discrepancias.

3.3 que se basa en la explicación que Szeworski (1985) proporciona, y que hemos adaptado tanto para efectos de una claridad expositiva de los procedimientos metodológicos de la investigación como para la introducción de las modalidades propuestas por López G. (1998a).

**DIAGRAMA 3.3**  
**METODOLOGÍA DE KALECKI: LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO NACIONAL ADAPTADA AL ANÁLISIS DE LA ECONOMÍA MEXICANA**



\* Por simplificación del esquema incluye los impuestos indirectos netos de subsidios.

<sup>7/</sup> Incluye las remuneraciones de los trabajadores gubernamentales, el apoyo a ahorradores y deudores de la banca y las prestaciones sociales en efectivo.

<sup>17/</sup> Incluye el exceso de gasto de inversión sobre los ingresos de las empresas paraestatales.

<sup>18/</sup> Los impuestos indirectos excluyen los ingresos obtenidos por las privatizaciones, así como los ingresos petroleros propiedad del gobierno. Los ingresos excluidos se presentan en la parte inferior del esquema.

<sup>21/</sup> Incluye el gasto gubernamental en bienes de consumo y de inversión de los gobiernos central, estatales y locales. Excluye el pago de servicios personales.

FUENTE: Elaboración propia con base en López G. (1998a) y Szeworski (1985).

En esta investigación, como muestra el diagrama 3.3 a diferencia de la estructura del diagrama 3.2, los elementos del gasto gubernamental que forman parte de la “Acumulación Privada” se agrupan por separado en el rubro “Componentes gubernamentales de la Acumulación



Privada". Este concepto es el más importante puesto que representa los ingresos privados cedidos al gobierno, provenientes del impulso del gasto público deficitario, del desatesoramiento o de los ingresos derivados de la explotación de bienes que se comercializan en el exterior que generan una expansión en la actividad económica. La característica de todos ellos es que no afectan el poder de compra del sector privado, bien sea de los trabajadores o de los capitalistas. Incluye los impuestos sobre los ingresos de las empresas y el déficit presupuestario, que Kalecki identificó originalmente, y se introduce, adicionalmente, los ingresos gubernamentales provenientes de la venta de petróleo al extranjero y los ingresos por privatizaciones de entidades públicas, dos categorías propuestas por López G.

La introducción de los ingresos por la privatización de empresas paraestatales y de los ingresos petroleros<sup>20</sup> en la categoría de los "Componentes gubernamentales de la acumulación privada" permite también ensanchar el gasto gubernamental sin que el Estado ejerza un déficit presupuestario. En el caso de los ingresos petroleros, incluso proporcionan al país las divisas necesarias para que el crecimiento económico no enfrente impedimentos derivados del sector externo. Los "Componentes gubernamentales de la acumulación privada" se consideran parte de la acumulación privada absorbida por el Estado, ya que constituyen recursos de los que el gobierno se apropia y materializa en un gasto que se agrega al gasto privado. López G. (2008) señala que no existiría diferencia si la propiedad del recurso no renovable fuera privada puesto que los recursos podrían ser objeto de exacción por parte del gobierno. En forma particular, con esta visión no coincidimos. Cuando la propiedad de los recursos no renovables no es del Estado, generalmente por ser recursos estratégicos, pertenecen a extranjeros, si la legislación del país lo permite. Si los recursos no renovables fueran propiedad del sector externo o incluso del sector privado, los directivos de esas

---

<sup>20</sup> En el caso de México y de algunos otros países latinoamericanos, los ingresos derivan de la propiedad gubernamental del petróleo, pero pueden provenir de la propiedad de otros recursos no renovables como sucede en Chile con el cobre, mineral cuya explotación ejerce el Estado. En este rubro se incluye únicamente los ingresos provenientes de los derechos de hidrocarburos. El resto de los ingresos gubernamentales obtenidos del petróleo forman parte del excedente de ingresos gubernamentales provenientes de la población.

industrias tratarían de asegurar que los resultados obtenidos no fueran afectados por factores financieros. Al ser los países latinoamericanos proclives a la fragilidad cambiaria por desequilibrios de su balanza comercial, las administraciones corporativas de esas industrias se asegurarían de que las pérdidas cambiarias no perjudicaran el valor de las ganancias obtenidas por lo que la adquisición de activos financieros externos constituiría una alternativa de inversión de menor riesgo. Por lo tanto, al incrementarse el incentivo para una salida de capitales del país, se generaría una presión adicional para la elevación de la tasa de interés interna y para un nivel de gasto de inversión menor.

El PPM es el mismo que Kalecki definió en su trabajo y que se explicó y argumentó en el numeral anterior: Del gasto gubernamental se descuenta el importe de las remuneraciones de los trabajadores del Estado. Hasta aquí se han expuesto las consideraciones que Kalecki realizó para proponer en sus estudios empíricos un cálculo alternativo del producto o ingreso, es decir, del PPM. Pero en este trabajo se realizaron dos mediciones del PPM. La primera considera la metodología aplicada por Kalecki, Szeworski y López G.: Del gasto gubernamental se sustrae el pago de las remuneraciones de la totalidad de los trabajadores al servicio del Estado<sup>21</sup> y de los trabajadores de la defensa que representa el total del PIB gubernamental. La segunda es una modalidad de los trabajos pioneros de esos autores.

El Apéndice 1 presenta la formalización de la metodología utilizada en la construcción del PPM, así como de los componentes del financiamiento del gasto gubernamental. La primera medición del PPM se presenta en el próximo capítulo y es la que se utilizó para analizar el comportamiento coyuntural de la economía mexicana. La segunda medición del PPM para la economía mexicana se muestra en el apéndice 3 y en él se proporciona una breve explicación de la diferencia entre ambas mediciones.

Por último, se señala que hubiera sido conveniente identificar el gasto que el gobierno canaliza a compras del exterior con el fin de excluirlo, particularmente el gasto de capital que

---

<sup>21</sup> Excluye a los trabajadores que laboran en empresas paraestatales, ocupaciones que se ubican en el sector empresarial.

es significativo. Sin embargo, esta información no se pudo obtener, al menos de las fuentes disponibles al público en general para el periodo que cubre esta investigación.



## **CAPÍTULO 4**

### **LA POLÍTICA FISCAL COMO INSTRUMENTO DE POLÍTICA ECONÓMICA. 1993-2004.**

El objetivo de este capítulo consiste en analizar el comportamiento económico de México y la conducción de la política fiscal durante el periodo comprendido entre los años 1993 y 2004; se estudian, de manera particular, los dos periodos de contención económica, uno de crisis y otro de estancamiento. Para ello, se elaboró una medición alternativa del producto y se utilizaron diversas categorías para el análisis del financiamiento del gasto gubernamental con base en un enfoque kaleckiano.

Con el fin de alcanzar el propósito señalado, el capítulo se estructuró de la siguiente manera: Inicialmente se muestra la evolución histórica del comportamiento económico del país con anterioridad al periodo analizado en la presente investigación y a continuación se ofrece una semblanza general de la trayectoria que siguió la producción económica y el aprovechamiento de la capacidad instalada durante el periodo de estudio. Posteriormente, con base en la aplicación de los procedimientos metodológicos para el desarrollo de las categorías de análisis del financiamiento del gasto gubernamental, explicados en el capítulo anterior y en forma detallada en el apéndice 1, se realiza un examen para identificar los elementos que intervinieron en el comportamiento de la actividad económica en México. De manera particular, se investiga el desempeño fiscal en el periodo comprendido entre 1993 y 2004 y su incidencia en la recuperación del crecimiento en las dos coyunturas de contracción y estancamiento económicos que se presentaron durante el periodo de análisis.

#### **4.1. *Justificación de la cobertura.***

El estudio de la política fiscal de la economía mexicana, realizado en esta investigación, estudia la trayectoria del periodo de 1993 al año 2004. Esta cobertura se debe a dos razones: La primera, sustantiva, es que nos interesa en especial examinar cómo fue que la economía mexicana se recuperó de la crisis ocurrida a finales de 1994 y de la recesión iniciada en el año 2001. La segunda es práctica. La principal fuente de información proveniente de las CSI sólo se encuentra disponible de manera consistente para efectos comparativos a partir del año 1993 y hasta el año 2004. Para periodos posteriores, el SCN modificó el año base de la serie y en consecuencia las CSI no son comparables. Puesto que el interés consiste en demostrar la validez empírica de la relevancia del uso del gasto gubernamental con efectos expansivos en las coyunturas de la actividad económica, la información que ofrece este periodo se considera suficiente. Sin embargo, en algunos aspectos, el análisis y la información se extiende hasta años posteriores para desarrollar algunos puntos de interés relacionados con el sistema fiscal mexicano y su repercusión en el comportamiento económico del país.

#### **4.2. *Análisis de la política fiscal de la economía mexicana del periodo 1993-2004.***

##### **4.2.1. Los antecedentes del desempeño económico y el panorama general de la evolución del periodo de análisis.**

La economía mexicana logró un notable desempeño en décadas anteriores a los años ochenta, y a principios de esa década dio inicio un drástico cambio estructural que duró hasta los años noventa. El crecimiento de la producción que se alcanzó hasta 1980, durante un periodo prolongado en el que tuvo lugar un elevado proceso de industrialización, constituye un parámetro para medir el desempeño económico del país en cualquier época posterior. El periodo de gran crecimiento económico ocurrió en el marco de una situación internacional favorable y tuvo como peculiaridad una amplia presencia gubernamental en la economía. Esta intervención se manifestó de múltiples maneras legislativas, pero en especial a través de un significativo ejercicio del gasto público cuya participación superó más de una cuarta parte del PIB que se generó anualmente durante más de dos décadas.

En 1981, sin embargo, los recursos externos provenientes fundamentalmente del petróleo fueron insuficientes para cubrir la demanda de divisas del país. Ella aumentó por la elevación de las tasas de interés internacionales y por el aumento de la salida de capitales y de las importaciones que, estimulados por un tipo de cambio fijo, incrementaron el endeudamiento público externo, tan sólo en ese año, 56 por ciento respecto al periodo anterior. En 1982, al enfrentar el país la primera gran crisis de endeudamiento con el exterior, concluyó una etapa de la historia de México en la cual el gobierno jugó un papel relevante en el desarrollo económico y cuyo resultado fue una tasa de crecimiento económico anual que, en promedio, alcanzó casi 7 por ciento durante tres décadas. A finales de 1982, el gobierno entrante al asumir la conducción del país reorientó hacia enfoques más conservadores las propuestas de política económica que continuaron su aplicación durante las administraciones posteriores.

Además de las importantes modificaciones realizadas en la esfera financiera, los cambios estructurales se orientaron en dos direcciones: La primera, a reducir el tamaño del sector público y su participación en la economía para liberar recursos que se habían restringido por la contracción de los ingresos petroleros de los años ochenta y la segunda, hacia la apertura de la economía con el fin de volverla más competitiva en el exterior e impulsarla para obtener las divisas necesarias para el crecimiento, las cuales se limitaban a los recursos del sector petrolero fundamentalmente.

El programa económico aplicado durante la mayor parte de los años ochenta incluyó diversas medidas que se caracterizaron por la austeridad en el uso de los recursos públicos y el abatimiento del ingreso real de la población. La reducción de la participación del Estado en la actividad económica contempló el recorte de la plantilla de trabajadores gubernamentales, la disminución del salario mínimo real oficial garantizado a los trabajadores<sup>1</sup>, la venta de empresas estatales a particulares, la liberación de precios y tarifas bajo control oficial, reformas a la

---

<sup>1</sup> El establecimiento del salario mínimo por parte del Estado influyó en el nivel del salario medio industrial durante la época que se caracterizó por el pleno aprovechamiento de los recursos (Márquez, 1982). En la actualidad la fuerza laboral organizada tiene menor poder de negociación debido a la mayor proporción de oferta laboral desempleada o subempleada. Por lo tanto, la política gubernamental para la fijación de un salario mínimo que no resulta de una negociación privada puede tener mayor influencia en el comportamiento de las remuneraciones medias de la economía.

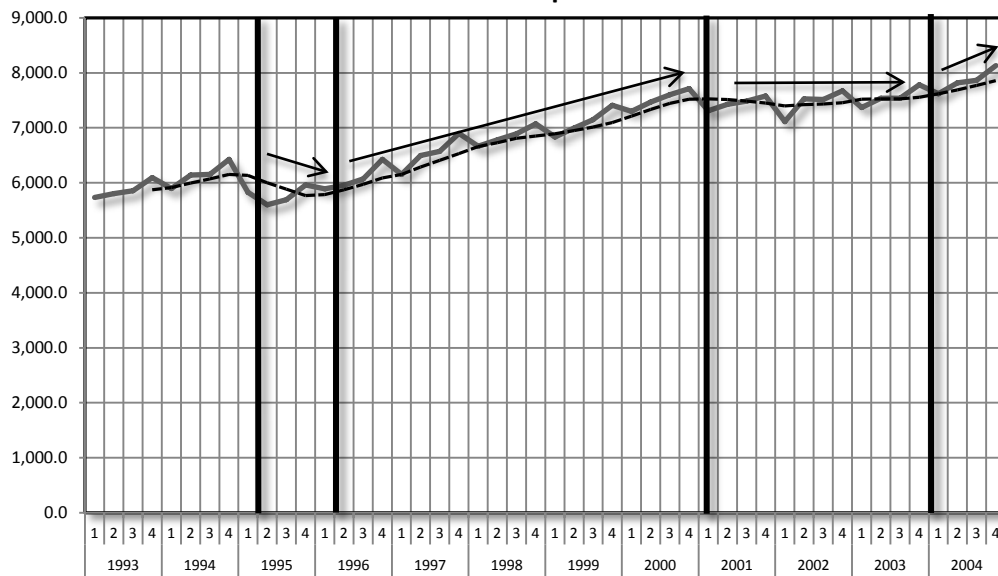
Constitución que alteraron el sistema de propiedad del sector agrícola y contribuyeron a su concentración, la eliminación de múltiples subsidios al campo, la eliminación de tarifas arancelarias y otras medidas que afectaron en especial a los productores que satisfacían el mercado interno ya que por un lado, reducían el poder de compra de la población y por otro, los exponían a la competencia internacional en forma abrupta. En el periodo de introducción de estas medidas, comprendido entre 1982 y 1993, el resultado del desempeño económico fue una tasa de crecimiento promedio anual de 1.9 por ciento, notablemente inferior a la registrada hasta 1982.

La reseña anterior es un bosquejo de las principales características del desarrollo económico de México durante el periodo previo al de la cobertura del análisis. A continuación se presenta una descripción del comportamiento de la economía durante el periodo de estudio.

El comportamiento de la actividad económica en el intervalo analizado se resume en el gráfico siguiente que muestra la trayectoria del PIB trimestral a precios constantes de 2003 durante el periodo comprendido entre los años 1993 y 2004. Nótese que la información estadística que se presenta a continuación es trimestral, mientras que la que se utiliza en el análisis posterior proviene del ciclo anual.



**GRÁFICO 4.1**  
**PIB TRIMESTRAL, 1993 - 2004**  
**Miles de millones de pesos de 2003**



Fuente: INEGI, *Retropolación PIB 1993-2004*.

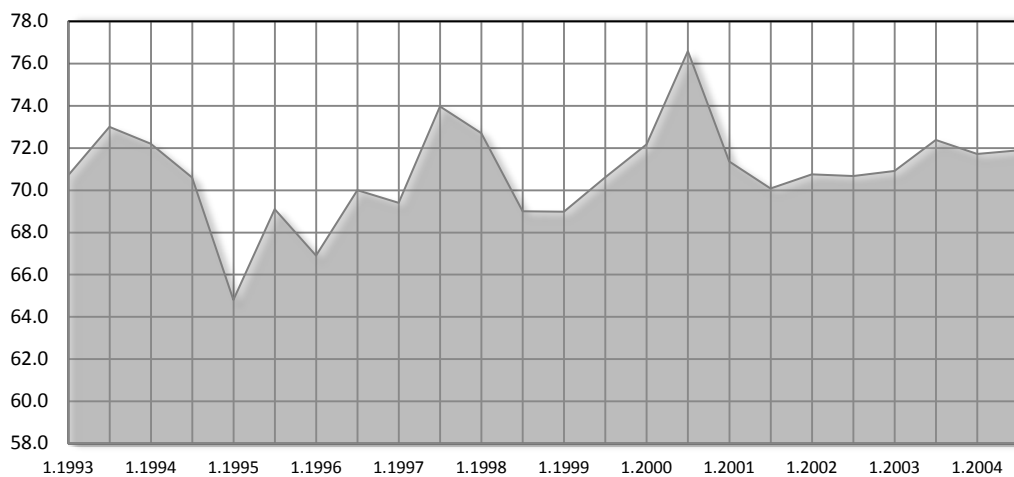
En el gráfico anterior se aprecia que, entre 1993 y 2004, se presentaron dos periodos de pérdida de dinamismo en la actividad económica de México. El primero ocurrió en 1995, año en que la economía mexicana se desplomó y cayó en una profunda depresión que redujo la producción en 1.2 por ciento en el primer trimestre y 8.8, 7.5 y 7.2 por ciento en el segundo, tercero y cuarto trimestres de ese año con relación a los mismos periodos del año anterior. A partir de 1996, la economía recuperó dinamismo y creció 1.1 por ciento durante el primer trimestre, respecto al mismo período de 1995. Una vez que la economía retornó a la senda de crecimiento después de la drástica caída que sufrió en 1995, la tasa de crecimiento anual del PIB fue superior a cinco por ciento para el periodo comprendido entre 1996 y el año 2000, excepto en 1998, año en que registró un menor ritmo de expansión.

El segundo periodo de interrupción de la expansión de la actividad económica se presentó a partir de 2001. Ese año, la economía frenó el crecimiento y permaneció en un estancamiento que concluyó hasta 2002, es decir, dos años después, con un avance prácticamente nulo durante el periodo. En 2003, la actividad económica creció moderadamente y posteriormente,

de 2004 hasta 2007, la producción elevó de nuevo su tasa de incremento alrededor de cuatro por ciento promedio anual.

Con relación a la capacidad instalada, medida a través de la encuesta de opinión aplicada por el BMX al sector empresarial, se puede observar que el nivel de aprovechamiento esperado en las coyunturas económicas coincide con el que deriva de la apreciación empresarial. Así, en el primer semestre del año 1995, los empresarios consideraron que el porcentaje de aprovechamiento era el más bajo del periodo analizado, mientras que el punto más elevado del periodo corresponde al segundo semestre del año 2000 como se aprecia en el gráfico 4.2.

**GRÁFICO 4.2**  
**APROVECHAMIENTO SEMESTRAL DE CAPACIDAD INSTALADA (%)**  
**1.1993-2.2004**



FUENTE: Elaboración propia con base en BMX, *Encuesta semestral de opinión empresarial*, varios años.

#### **4.2.2. Los resultados de la medición del PPM<sup>2</sup>.**

##### **4.2.2.1. El análisis no ortodoxo del comportamiento económico de la crisis.**

Con excepción de los indicadores elaborados para la medición del PPM, presentados en el cuadro 4.1 de este capítulo, la información estadística a la que se hace referencia en este y los siguientes apartados está contenida en el apéndice 2. Los datos de dicho apéndice incluyen indicadores estadísticos de carácter general, como por ejemplo indicadores de competitividad,

<sup>2</sup>Se refiere al producto privado material, descrito en el capítulo anterior. Los datos que se analizan en este apartado se elaboraron con base en el procedimiento de Kalecki-Szeworski-López G.

de comparativos internacionales de diversos aspectos económicos y sociales, del sector exportador, de empleo, de remuneraciones, del sistema tributario y otros.

No obstante que en 1993 la economía mexicana no creció y que durante los años ochenta y principios de los noventa lo hizo moderadamente y por debajo de la tasa poblacional, las autoridades gubernamentales y diversos círculos de opinión pública mostraron regocijo de que otras variables estuvieran bajo control. El fenómeno inflacionario, que acompañó la mayor parte de la trayectoria de la década de los ochenta con un incremento promedio de precios de 70 por ciento anualmente, en 1993 se redujo a únicamente 9.7 por ciento en promedio.<sup>3</sup> La apertura comercial de la economía mexicana y el impulso a las exportaciones manufactureras fueron otros de los logros enarbolados y ese año, las divisas ya no derivaron esencialmente de la exportación petrolera sino también de sectores no petroleros. Mientras que a principios de los años ochenta, las exportaciones petroleras representaron más de 70 por ciento, en 1993 aportaron sólo 15 por ciento del total de las exportaciones mexicanas. Adicionalmente, las exportaciones elevaron su participación en la producción nacional.<sup>4</sup>

El éxito del control inflacionario se debió principalmente a la estabilización del tipo de cambio nominal y a la serie de acuerdos cupulares que el gobierno celebró con diferentes grupos políticos del país mediante la firma de "Pactos" que asumieron diversos nombres. Las estructuras corporativistas del sistema político mexicano de la época y un desempleo encubierto que se incrementó ampliamente durante la década de los ochenta (Pliego, 1997) coadyuvaron, en amplia medida, al éxito del cumplimiento de los convenios.

Pero, precisamente el mantenimiento de un sistema de tipo de cambio fijo ocasionó que, con una inflación que aminoró su paso pero no se erradicó, la divisa norteamericana se abaratara e incrementara el atractivo de las importaciones y redujera el de las exportaciones. El saldo negativo de la cuenta corriente creció a partir de 1988, año de la toma de posesión de la nueva

---

<sup>3</sup> El regocijo mostrado, desde luego, olvidó el discurso que Juan Noyola pronunció sobre la inflación: "si la alternativa a la inflación es el estancamiento económico o la desocupación, es preferible optar por la primera, es decir, por la inflación." (Noyola, J., 1987: p. 78)

<sup>4</sup> Entre 1981 y 1993, el PIB creció a una tasa promedio anual de 1.7 por ciento, mientras que las exportaciones crecieron durante ese mismo periodo 7.1 por ciento en forma anual. Su contribución al PIB se elevó al doble, al pasar de 8 por ciento en 1981 a 15 por ciento en 1993.

Administración Pública, hasta su conclusión seis años después. Las autoridades intentaron contrarrestar la apreciación de la moneda a través del establecimiento de una franja de flotación del tipo de cambio, que sólo era una modalidad de un mecanismo semi-fijo. El gobierno justificó el déficit de la cuenta corriente con el argumento de que México requería un incremento de la inversión<sup>5</sup> y que las importaciones estaban compuestas, principalmente, por bienes de capital que permitirían, en el futuro, generar bienes de exportación o sustitutos de importaciones para aminorar el endeudamiento externo (Aspe, 1993). La política económica aplicada contenía implícitamente la idea de que las capacidades de la economía mexicana estaban totalmente aprovechadas y que, por lo tanto, era necesario capturar ahorro externo para elevar la producción, el empleo, los salarios y las ganancias en el país (López G., 1998a). Las reservas de dólares disminuyeron paulatinamente, a medida que el déficit del comercio exterior se expandía, no obstante diversos intentos de las autoridades por obtener financiamiento externo adicional a través de la emisión de títulos de deuda interna denominados en dólares. Tal situación sólo profundizó la fragilidad financiera externa y a finales de 1994, después de diversos eventos políticos adversos para el gobierno en turno, y una expansión económica del PPM de 4.7 por ciento, acompañada de un crecimiento de las importaciones aún mayor debido al aumento del coeficiente de importaciones, las arcas de la divisa estaban vacías. Ante tal situación, la única opción que el gobierno entrante consideró factible fue la devaluación de la moneda, y por tanto la aplicó en forma generalizada. Naturalmente que la gran concentración del ingreso, los grandes flujos de capital que acompañaron la liberalización financiera y las facilidades gubernamentales impulsaron una enorme especulación, con lo que el peligro, latente y previsto por analistas que no compartían la visión económica convencional, se convirtió en realidad y en 1995 sobrevino una crisis financiera. Los ingredientes sociales y económicos del país de 1994 constituyeron una “preparación de tierras” perfecta para que la situación desembocara en una crisis financiera de enormes proporciones.

---

<sup>5</sup> López (1995) advierte que ésa, sin embargo, no era la única forma de incrementar el acervo productivo. En 1992, por ejemplo, el decil de población con mayor ingreso concentró más de 38 por ciento del ingreso corriente de los hogares y si se hubiera gravado, se habrían obtenido los recursos adicionales necesarios para emprender alguna inversión.

La devaluación nominal de la moneda fue de alrededor de cien por ciento y, en términos reales el tipo de cambio se elevó más de 50 por ciento. El gasto privado de inversión y consumo cayó abruptamente y la tasa de desempleo de la fuerza laboral se incrementó de 3.5 a 6.9 por ciento. El consumo se desplomó como resultado del incremento de la tasa de desempleo, pero fue principalmente la depreciación de la moneda la que lo impactó negativamente de manera significativa. En este punto conviene recordar lo expuesto en el primer capítulo sobre los efectos contraccionistas de la depreciación de la moneda.

Existe diversa literatura que explica los mecanismos a través de los cuales una devaluación tiene efectos negativos sobre la producción (Kalecki 1939[1991], Diaz Alejandro [1963], Krugman y Taylor [1978], Solimano [1985], López G. (1998a), López G. y Perrotini [2006] y López G. [2009]). El argumento de Kalecki concluye que una devaluación monetaria equivale a una reducción de los salarios monetarios en una economía abierta.<sup>6</sup> El canal a través del cual una devaluación monetaria puede tener un impacto negativo en la economía interna proviene del encarecimiento de los bienes salarios importados o con contenido de importación. Ello se debe a que, en una economía de competencia imperfecta, el incremento del costo se traslada a los precios a través de un margen de ganancia semi-rígido por lo que la demanda y el empleo del sector de bienes de consumo disminuyen por la caída del poder adquisitivo de los trabajadores. Ahora bien, por lo común, se supone que la expansión del empleo en el sector exportador debería compensar la caída del sector productor de bienes internos. Sin embargo, es difícil que tal expansión ocurra de manera significativa en el corto plazo ya que, normalmente, las exportaciones se caracterizan por un contenido del factor trabajo inferior al del tipo de bienes que satisface la demanda interna de un país.

Adicionalmente, López G. (2009) señala que una depreciación del tipo de cambio puede afectar tanto a los productores nacionales con capacidad de exportación como a los productores de bienes sustitutos de importaciones, no solo a través del canal kaleckiano característico. La capacidad de oferta, por ejemplo, puede limitar su expansión por una insuficiente movilidad de

---

<sup>6</sup> López G. y Perrotini (2006) mencionan como Keynes también se percató que la depreciación de la moneda generaba efectos contraccionistas en el consumo asalariado.

los factores o por la disminución del acceso al crédito. Entonces, en la medida que la estructura de una economía tenga mayores barreras para la expansión de la oferta, el incremento del excedente de exportaciones será inferior al que, de no existir tales restricciones, podría haberse obtenido. Las limitaciones por el lado de la demanda son ocasionadas por la caída del poder adquisitivo de la población debido a que el ingreso se redistribuye puesto que los insumos importados desplazan en el costo a los salarios. Asimismo, López (2008) señala que los productores de exportaciones y los que compiten en el mercado de bienes importados pueden tener pocos incentivos para reducir sus precios al observar que sus competidores extranjeros no los reducen y contribuyen de esta forma a la elevación del grado de monopolio y al empeoramiento de la distribución del ingreso y del consumo. Pero la depreciación de la moneda, agrega ese autor, no solo afecta el consumo, también puede deprimir la inversión; el empeoramiento de la posición financiera de las empresas originado por el aumento de los pasivos en moneda extranjera en su hoja de balance limita su acceso al crédito, aunado al deterioro de las expectativas de los inversionistas por la caída del mercado interno y el crecimiento de los precios de los bienes de capital, principalmente de importación. Caballero y López (2011a) encuentran sustento empírico para afirmar que, en el caso de la economía mexicana, existe una relación inversa entre el tipo de cambio y la inversión privada.<sup>7</sup>

Por lo tanto, diversas razones explican como la devaluación de la moneda ocasiona un efecto negativo en el consumo y la inversión privados que no puede compensarse por la expansión de las exportaciones o de los substitutos de las importaciones, si es que tal expansión tiene lugar.

A los argumentos teóricos expuestos anteriormente que ofrecen diversas explicaciones de la forma en que una devaluación puede tener efectos contractivos en la actividad económica se suma la evidencia empírica proporcionada en el trabajo econométrico de López G., Sánchez V. y Spanos (2010) cuyo estudio de la economía mexicana cubre el periodo de 1980 a 2006. Estos

---

<sup>7</sup> Existen diversos estudios empíricos que demuestran los efectos contraccionistas que tiene sobre el mercado interno la depreciación de la moneda frente a las divisas extranjeras. Castilleja (2009) examinó el comportamiento de la relación existente entre las entradas de capital, el tipo de cambio y la tasa de crecimiento de 20 países en desarrollo y los comparó con el de 13 países desarrollados. Esta autora descubrió que, a diferencia de las economías desarrolladas, en los países en desarrollo las restricciones al crédito operan a través del tipo de cambio en el ciclo económico, y apoya la afirmación de que la depreciación tiene efectos contraccionistas a través de las hojas de balance.

autores derivan de su modelo econométrico resultados que contradicen otros trabajos que sostienen que la depreciación de la moneda constituye un factor que, al mejorar la balanza comercial, estimula el crecimiento económico.<sup>8</sup> López G., Sánchez V. y Spanos, sin embargo, encontraron una asociación negativa entre el producto y el tipo de cambio real para el periodo de estudio. El efecto negativo que tiene un mayor tipo de cambio real sobre el producto se comprobó en el caso de todos los componentes del gasto privado interno, es decir, el consumo y la inversión, aunque el efecto fue positivo en el caso de la balanza comercial. Así, la depreciación de la moneda, aplicada para enfrentar la sustancial caída de las reservas de divisas, originó un impacto adverso sobre los ingresos de los asalariados que se reflejó en el empeoramiento de la distribución del ingreso. La participación de los salarios en el ingreso se redujo casi siete puntos porcentuales, al pasar de 38.6 por ciento en 1994, a 34.2 por ciento en 1995 y 31.9 por ciento en 1996.

En definitiva, aún si un tipo de cambio más elevado es capaz de estimular el crecimiento económico al expandir las exportaciones netas, el efecto negativo sobre los componentes internos de la demanda puede anularlo e incluso contraer el producto y el impacto será mayor en la medida que la dependencia de la producción de los insumos importados se eleve (López y Assous, 2010). La mayor dependencia de las importaciones en la actividad productiva de México a partir de los años ochenta está documentada por diversos estudios empíricos como en Vázquez (1995) y Aroche (2005).

El año de la crisis, las exportaciones reaccionaron claramente ante la devaluación cambiaria y, junto con un entorno económico internacional positivo, las petroleras y las no petroleras se expandieron; las primeras casi 11 por ciento y las últimas 30 por ciento en términos reales a dólares de 2005. Este aumento compensó, parcialmente, la caída del gasto interno. Pero ese año el crecimiento económico mundial también sostuvo el impulso del sector exportador y, aunque no fue extraordinario, si fue estimulante para el conjunto de los países. En 1995, la

---

<sup>8</sup> Del examen de los modelos estadísticos que arrojan resultados contrarios a la evidencia empírica de su modelo concluyen que ellos contienen errores de especificación, es decir, las variables incluidas no son las verdaderamente relevantes y, en algunos casos, se aprecian fallas en términos de la robustez de las pruebas estadísticas presentadas.

economía mundial se expandió 2.9 por ciento, casi el doble del crecimiento que tuvo en 1993, de 1.5 por ciento. Durante 1995, los principales socios comerciales de México, EEUU y Canadá<sup>9</sup> crecieron, en conjunto, a una tasa aceptable de 2.5 por ciento. Los años siguientes, la actividad económica mundial creció a un ritmo más acelerado y benefició con ello al sector exportador mexicano que aumentó, en forma vertiginosa, su demanda externa pero fue acompañado de un gran crecimiento de las importaciones que anuló su efecto. El estímulo que representó la demanda externa en el crecimiento de las exportaciones se corrobora con los resultados del modelo econométrico, elaborado por López G., Sánchez V. y Spanos, quienes deducen otras conclusiones de similar relevancia a las mencionadas anteriormente para el tipo de cambio: 1) una fuerte y significativa asociación entre el crecimiento del producto de los EEUU y el de México; 2) Una relación inversa entre el racionamiento de crédito y el crecimiento del producto; y 3) una relación positiva entre el gasto gubernamental y el producto.

La caída de las importaciones también fue muy importante y contribuyó a la mejoría de la balanza comercial. En efecto, la actividad importadora reaccionó ante la depreciación de la moneda y disminuyó notoriamente, pero no por un proceso de sustitución de importaciones sino por el desplome de la actividad productiva cercano a siete por ciento (López, 1998).

El gobierno enfrentó la crisis con un programa económico de corte ortodoxo. Las medidas contenidas en el Programa de Acción para Reforzar el Acuerdo de Unidad para la Emergencia Económica (PARAUSEE) incluyeron (Delgado, G., 2003): el mantenimiento de un régimen cambiario de flotación libre; la utilización de una línea de crédito hasta por 50 mil millones de dólares que los EEUU garantizaron a México para estabilizar el mercado cambiario, un incremento de la tasa del IVA de cincuenta por ciento; el incremento de 35 por ciento de la gasolina y el diesel; un incremento de 20 por ciento a las tarifas de luz y gas; el aumento de las tarifas de Aeropuertos y de las cuotas de caminos y puentes federales; la reducción del gasto gubernamental con base en la revisión de la política de subsidios y la posposición de proyectos

---

<sup>9</sup> Entre 1993 y 2004, las exportaciones a esos países representaron alrededor de 89 por ciento del total de las exportaciones mexicanas.



pendientes; la aplicación de programas para *readaptar*<sup>10</sup> a los desplazados por el desempleo; el apoyo a bancos para evitar suspensión de pagos de sus clientes y apoyo a industrias medianas y pequeñas con problemas de solvencia; aumento de 10 por ciento al salario mínimo y bonificación de impuestos para personas que percibieran entre dos y cuatro salarios mínimos, estímulos que no compensaron el deterioro del poder adquisitivo de los trabajadores que se aprecia en el desplome del consumo en una magnitud mayor a la caída del producto. El respaldo gubernamental al sistema bancario que le otorgó solvencia, al asumir sus obligaciones y renegociar los términos crediticios con algunos deudores, representó el único apoyo importante otorgado a la población durante la crisis pues el gobierno contrajo su gasto. Este respaldo originó la creación de diversos organismos e instrumentos especiales, entre otros, el UCABE que coadyuvó a la reestructuración de las deudas de las empresas imposibilitadas por la crisis para cumplir sus compromisos; el PROCAPTE que permitió en forma provisional el acceso de los bancos a capital extranjero, mientras concluía la conformación del FOBAPROA que absorbió la cartera vencida del sistema bancario. El Fobaproa fue un conjunto de programas diseñados para respaldar la operación del sistema de pagos de la banca privada en la crisis de 1995 que se clasificaron en dos tipos: los destinados a los deudores y los dirigidos a los ahorradores.<sup>11</sup>

El Programa de Ahorradores constaba de cinco programas (ASF, 2006): 1) El Programa de Ventanilla de Liquidez que proporcionó un crédito al sistema bancario para la liquidación de su cartera denominada en moneda extranjera; 2) El Programa de Capitalización Temporal que consistió en que el gobierno inyectó capital mediante la compra de acciones a un plazo de cinco años que dos años después los bancos que se acogieron a este beneficio recompraron; 3) El Programa de Ventanilla de Liquidez en Dólares que consistió en la apertura por parte del Banco de México de líneas de crédito en dólares a favor de los bancos durante el año de 1995; 4) El Programa de Saneamiento Financiero se aplicó a aquellas instituciones que, aún con todos los apoyos y facilidades financieras otorgadas por el gobierno federal, se encontraban en una

---

<sup>10</sup> Este fue el término empleado en el texto del programa. Las cursivas son nuestras.

<sup>11</sup> Existen múltiples referencias críticas al tipo, volumen y calidad de los créditos que el gobierno asumió del sistema bancario.

situación de insolvencia por lo que el Fobaproa proporcionaba el capital necesario para su permanencia en operación mientras se procedía a su venta o liquidación; y 5) El Programa de Capitalización y Compra de Cartera que fue concedido a las instituciones que siendo solventes no cumplían con el requisito de un nivel de capital mínimo, debido al deterioro de los activos y operaba mediante la aportación del gobierno federal de recursos con la condición de que los accionistas de la banca aportaran el doble de recursos. Especialmente las características de este último programa explican el fuerte incentivo que los banqueros tuvieron para presentar un monto de deuda impagable superior a aquel que correspondía a su cartera vencida real: evadir que sus aportaciones de capital representaran el doble de las aportadas por el Fobaproa y ocultar la información al despacho Mackey. La inclusión de créditos irregulares, como los denominó el despacho de Mackey, que representaban más de 40 por ciento de la cartera beneficiada se habría dado incluso si los bancos no hubieran sido propietarios de algunas de las empresas deudoras como en su momento denunció la oposición parlamentaria de izquierda. Resulta candoroso suponer que las autoridades gubernamentales no eran conscientes de tal situación. El apoyo magnánimo al sistema financiero en la crisis de 1995 contó con la anuencia de las máximas autoridades del gobierno mexicano.

Finalmente, el “Acuerdo de apoyo inmediato a los deudores de la banca”, que entró en vigencia en agosto de 1995, estableció reglas complementarias para el manejo de los diversos programas que el gobierno emprendió para el apoyo financiero de los deudores del sistema bancario debido a la crisis. El Programa de Apoyo a Deudores se componía de varios esquemas encauzados a sostener la capacidad de pago de los deudores, mermada en la crisis debido a la elevación de las tasas de interés y del tipo de cambio. Los programas de atención a los deudores fueron seis (ASF, 2006): 1) El Programa de Beneficios Adicionales a la Planta Productiva cuyo objetivo era reestructurar en UDI’s los financiamientos de la pequeña y mediana empresa; 2) El programa de Apoyo Crediticio a Estados y Municipios; 3) El programa de Apoyo para Deudores de Créditos de Vivienda; 4) El Acuerdo de Apoyo Inmediato a los Deudores de la Banca; 5) El Acuerdo para el Financiamiento del sector Agropecuario y Pesquero; y 6) El Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Estos programas se enfocaban a reestructurar el periodo de amortización de los préstamos, que

incluía, en algunos casos algunos periodos de gracia. La reestructuración se realizaba en términos denominados unidades de inversión (UDIs) cuya característica era que indexaba el monto del préstamo al INPC. En el caso de los créditos hipotecarios la reestructuración incluía un subsidio al diferencial entre la tasa vigente y la tasa aplicada en la reestructuración, la cual fluctuaba entre un interés anual de 8.75 por ciento al 10 por ciento. Con relación a los deudores del sector agropecuario se autorizaron reducciones en los pagos de amortización que representaron descuentos entre 40 y 60 por ciento de los saldos. Estos descuentos se extendieron al resto de los deudores aunque en una cuantía menor que fluctuaba entre el 30 y 45 por ciento de los pagos (ASF, 2006).

A diferencia de otros empresarios cuya demanda se desplomó y el único apoyo que recibieron fue la reestructuración de su cartera de crédito, la banca privada se benefició, no solo mediante el apoyo financiero para llegar a un acuerdo de pago con sus deudores, sino directamente del Programa de Ahorradores. Así, excepto el apoyo que se brindó al sistema financiero y que representó 20 por ciento del PIB (El Universal, 28 de enero de 2009), la estrategia seguida para enfrentar la crisis implicó una plena austeridad en el ejercicio del presupuesto gubernamental. Pero el gobierno en turno eligió esta medida en lugar de otras que hubieran podido implementarse de tener otra voluntad política, entre ellas la nacionalización bancaria y/o los subsidios directos a la actividad industrial.

Ahora bien ¿impulsaron esas medidas gubernamentales la recuperación económica y el crecimiento a lo largo del quinquenio posterior a la crisis? En especial, la depreciación de la moneda, la disciplina fiscal que contrajo el gasto presupuestario en 1995 y 1996, el incremento de cincuenta por ciento sobre la tasa del IVA, el incremento de precios y tarifas de productos y servicios básicos, los incrementos salariales sustancialmente por debajo de la inflación son medidas con efectos depresivos en el consumo de la población y en otros componentes de la demanda como se ha señalado. ¿Cómo se logró revertir este efecto? Es claro que no se revirtió y el gasto privado se afectó durante algunos años. La caída del consumo y la inversión privados se reflejó en la reducción de su participación en el PPM, al pasar el primero, de 1994 a 1995, de 78.3 a 76.3 por ciento y, el último, de 15.6 a 12 por ciento, respectivamente; la contribución de

la acumulación de inventarios también se redujo de 3.2 a 0.9 por ciento en el mismo periodo.<sup>12</sup> La inversión permaneció deprimida y hasta 1997, no superó el nivel del periodo anterior a la crisis (aunque ese año creció con gran fuerza). Así, la inversión se recuperó dos años después de la crisis, estimulada por la reanimación económica, pero el consumo, hasta 1998, no superó el valor que tenía en términos reales de 1994, y su crecimiento posterior fue con menor fuerza que el de la inversión. Ello se debió a la caída de las remuneraciones reales y al empeoramiento de las condiciones laborales;<sup>13</sup> el poder adquisitivo del Salario Mínimo sufrió una reducción de trece puntos porcentuales con relación a su valor real vigente el año anterior a la crisis. Asimismo, en 1995 para el conjunto de la economía, la remuneración media anual en términos de su poder adquisitivo real se desplomó 13.2 por ciento con relación a 1994 y hasta 2002, no recuperó el valor real que tenía en 1994.

Pero entonces, ¿de dónde provino el estímulo para que la economía, con una depresión de la demanda de consumo de la población y con las medidas gubernamentales aplicadas, creciera a tasas relativamente elevadas, comparadas con las de los años ochenta y principios de los noventa?

No se soslaya la compensación que en el periodo de la crisis representó el sector externo mediante el incremento de las exportaciones y la reducción de las importaciones. De hecho, el sector exportador proporcionó en la crisis un “colchón” que aminoró los efectos nocivos en el

---

<sup>12</sup> Dado que los datos son anuales, el efecto de los inventarios no deseados que incrementa el valor de este rubro en periodos recesivos se elimina puesto que su impacto es solo de corto plazo. Sin embargo, en la serie trimestral de las Cuentas Nacionales se puede apreciar.

<sup>13</sup> En otro trabajo, se muestra el deterioro que sufrieron las condiciones laborales de la población entre 1982 y 1995 (Pliego, 1997). La medición tradicional del sector informal, representada por el desempeño de actividades por cuenta propia, no constituye el único indicador del deterioro de la situación laboral. Durante ese periodo se crearon empleos asalariados cuyas condiciones empeoraron en el transcurso de los años. A la caída de los salarios reales se añadió el desempeño de múltiples labores sin un establecimiento fijo, la proliferación de microempresas cuyas condiciones y seguridad en el empleo es menor que las de empresas de mayor tamaño, el decremento del empleo manufacturero y, en consecuencia, la reducción del acceso a empleos con protección social, el incremento de la cantidad de miembros promedio por hogar en el mercado laboral, la mayor participación de trabajadores sin remuneración, el incremento de las horas de jornada laboral, el incremento de la participación de los grupos de edad mayores, entre otros. Es cierto que en el periodo 1993-2004, el autoempleo redujo su participación en la ocupación total, incluso en el periodo de crisis, pero las remuneraciones reales de los trabajadores permanecieron durante el segundo quinquenio de los noventa por debajo del nivel alcanzado en 1993, nivel que con anterioridad, durante la década de los ochenta, ya se había erosionado significativamente.

producto por la caída del gasto interno. Esto se puede apreciar al revisar las cifras de empleo del sector maquilador. La maquila de exportación elevó el crecimiento de la ocupación promedio anual de 7.6 por ciento en 1994 a 11.1 por ciento en 1995; y, la tendencia creciente de la tasa de expansión del número de trabajadores continuó en periodos posteriores. En los años siguientes, el empleo creció a un ritmo mayor, de 16.3 por ciento en 1996 y de 19.9 por ciento en 1997, más bien debido al impulso del crecimiento económico internacional que fue sobresaliente.<sup>14</sup> En consecuencia, como se señaló anteriormente, es difícil atribuirle íntegramente a la devaluación cambiaria el estímulo positivo de la expansión del empleo del sector exportador que compensó, parcialmente, el efecto negativo debido a la caída de los salarios reales y a la contracción del empleo en los sectores productivos que satisfacen la demanda interna.

Por lo tanto, la pregunta persiste ¿Cuál fue el elemento que sostuvo el gasto privado durante ese periodo e incentivó se revirtiera su contracción al periodo siguiente si, como se ha señalado en los círculos oficiales, los mecanismos fundamentales para el impulso de la actividad económica fueron la depreciación de la moneda y la disciplina fiscal? El primero de ellos se refutó mediante el análisis precedente, el último se revisa en el siguiente apartado.

A continuación se presenta el estudio realizado sobre el comportamiento del manejo de las finanzas públicas durante el periodo comprendido entre 1993 y el año 2004 con base en el modelo empírico de Kalecki-Szeworski-López G.

#### ***4.2.2.2. Una interpretación kaleckiana de la política fiscal.***

Esta sección analiza los resultados obtenidos para las categorías de análisis del gasto público descritas en el capítulo anterior que sirven como fundamento para el estudio del comportamiento de la política fiscal en México entre los años 1993 y 2004. El cuadro 4.1 presenta el PPM de la economía mexicana, clasificado según los elementos del gasto privado. La numeración de los diferentes rubros permite identificar las categorías metodológicas

---

<sup>14</sup> La amplia dependencia de las importaciones, sin embargo, ocasionó que el efecto positivo en las ganancias por la expansión de las exportaciones se anulara.

empleadas en las cuales se divide el producto. La composición del cuadro es similar a la del diagrama 3.3 del tercer capítulo, sin embargo, para su mejor comprensión se describe brevemente la estructura y los elementos que integran el cuadro 4.1 presentado a continuación. Asimismo, en el apéndice 1 se ofrece, en forma detallada, el procedimiento de la metodología aplicada.

**CUADRO 4.1**  
**COMPONENTES DE LA MEDICIÓN DEL PPM<sup>1/</sup>, 1993-2004**  
**(Miles de millones de pesos de 1993)**

Periodo	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
<b>I. Acumulación Privada (II.a + II.b)</b>	<b>218.0</b>	<b>217.7</b>	<b>262.0</b>	<b>310.8</b>	<b>348.0</b>	<b>337.5</b>	<b>342.5</b>	<b>370.1</b>	<b>328.0</b>	<b>318.8</b>	<b>307.4</b>	<b>349.1</b>
<i>II.a Acumulación Social (1 + 2 + 3 + 4.3)</i>	<i>167.2</i>	<i>159.7</i>	<i>190.9</i>	<i>242.9</i>	<i>266.2</i>	<i>285.2</i>	<i>286.4</i>	<i>287.5</i>	<i>265.0</i>	<i>251.2</i>	<i>241.7</i>	<i>260.8</i>
1. Construcción residencial	62.2	64.7	59.6	60.2	63.6	65.4	67.2	69.7	69.3	71.3	73.6	77.9
2. Otras inversiones privadas productivas	123.7	123.2	75.3	110.7	147.4	174.7	190.2	211.0	194.9	182.1	175.9	193.6
3. Variación de existencias	30.6	38.3	10.4	29.7	45.0	50.3	42.0	47.8	52.3	50.1	33.9	35.7
4. Balanza comercial externa												
4.1 Exportaciones	191.5	225.6	293.8	347.3	384.5	431.0	484.6	563.5	543.2	551.0	565.9	631.7
4.2 Importaciones	240.9	292.0	248.1	304.9	374.3	436.2	497.6	604.5	594.6	603.3	607.5	678.1
4.3 Saldo (4.1 - 4.2)	-49.3	-66.4	45.6	42.4	10.3	-5.2	-13.1	-41.0	-51.4	-52.3	-41.6	-46.3
<i>II.b Componentes gubernamentales de la Acumulación Privada (5 + 6 + 7 + 8)</i>	<i>50.8</i>	<i>58.0</i>	<i>71.1</i>	<i>67.9</i>	<i>81.8</i>	<i>52.3</i>	<i>56.1</i>	<i>82.6</i>	<i>63.1</i>	<i>67.6</i>	<i>65.7</i>	<i>88.3</i>
5. Impuestos sobre el Ingreso de las Empresas	37.5	36.4	28.0	30.4	38.1	40.7	43.5	44.1	43.8	43.5	40.8	37.5
6. Ingresos gubernamentales por privatizaciones	5.2	2.2	0.3	0.3	7.9	5.7	1.2	1.2	0.4	5.8	0.2	2.3
7. Ingresos petroleros	34.9	28.5	43.4	55.0	53.6	33.1	29.2	55.9	48.9	33.9	56.6	72.5
8. Déficit presupuestario activo (8.2 - 8.1 = + Déficit/ - Superávit)	-26.7	-9.2	-0.7	-17.9	-17.8	-27.2	-17.8	-18.6	-30.0	-15.7	-32.0	-23.9
8.1 Pago de Intereses	16.5	12.7	17.8	14.6	14.5	15.4	22.8	17.3	20.5	17.0	17.2	15.9
8.2 Déficit presupuestario pasivo (+ Déficit/ - Superávit)	-10.3	3.5	17.1	-3.3	-3.3	-11.8	5.0	-1.3	-9.6	1.3	-14.8	-8.0
<b>III. Excedente de ingresos gubernamentales provenientes de la población sobre los gastos gubernamentales (Redistributivos)</b>	<b>27.0</b>	<b>39.6</b>	<b>3.2</b>	<b>-1.1</b>	<b>-9.0</b>	<b>19.2</b>	<b>24.3</b>	<b>11.0</b>	<b>26.6</b>	<b>31.1</b>	<b>41.2</b>	<b>21.4</b>
<b>IV. Consumo personal</b>	<b>903.2</b>	<b>944.6</b>	<b>854.7</b>	<b>873.7</b>	<b>930.2</b>	<b>980.6</b>	<b>1,022.8</b>	<b>1,106.5</b>	<b>1,133.9</b>	<b>1,151.8</b>	<b>1,177.4</b>	<b>1,225.6</b>
<b>Producto Material (I + III + IV)</b>	<b>1,148.2</b>	<b>1,201.9</b>	<b>1,119.8</b>	<b>1,183.4</b>	<b>1,269.1</b>	<b>1,337.3</b>	<b>1,389.6</b>	<b>1,487.6</b>	<b>1,488.5</b>	<b>1,501.7</b>	<b>1,526.0</b>	<b>1,596.1</b>
<b>Gasto de gobierno en bienes de consumo e inversión (II.b + III = a + b)</b>	<b>77.8</b>	<b>97.6</b>	<b>74.3</b>	<b>66.8</b>	<b>72.7</b>	<b>71.6</b>	<b>80.5</b>	<b>93.7</b>	<b>89.7</b>	<b>98.7</b>	<b>106.9</b>	<b>109.7</b>
a) Gasto de gobierno en bienes de consumo	30.6	32.7	29.7	28.8	30.9	32.9	37.6	40.0	38.3	38.6	41.7	42.9
b) Gasto de gobierno en bienes de inversión	47.3	64.9	44.6	38.0	41.8	38.7	42.9	53.7	51.4	60.1	65.2	66.8

1/ PIB neto de Servicios Gubernamentales de Administración Pública, Defensa, Educación y Salud.  
La metodología detallada para la elaboración del cuadro se describe en el apéndice 1 de este trabajo.  
FUENTE: Elaboración propia con base en:  
INEGI, ByS,  
INEGI, SCI, Varios años.  
SHyCP, EOFP, Varios años.

1. La suma de I, la “Acumulación privada”, más III, el “Excedente de ingresos gubernamentales provenientes de la población sobre los gastos gubernamentales (Redistributivos)”, más IV, el “Consumo personal” es igual al PPM.

2. La “Acumulación privada” se divide en II.a, la “Acumulación social” y II.b, los “Componentes gubernamentales de la acumulación privada”. La “Acumulación social” se compone de la inversión y la balanza comercial con el exterior. La primera se clasifica en la construcción residencial, las otras inversiones privadas productivas y la variación de existencias, mientras que la balanza comercial externa, en las exportaciones, las importaciones y el saldo.

Los “Componentes gubernamentales de la acumulación privada”, el renglón II.b, se integran por los impuestos sobre el ingreso de las empresas, los ingresos gubernamentales del petróleo<sup>15</sup>, los ingresos derivados de la venta de empresas estatales al sector privado y el gasto deficitario gubernamental, denominado déficit presupuestario activo, que se determina por la diferencia entre los ingresos y gastos gubernamentales, cuando los últimos exceden a los primeros (o superávit cuando los ingresos exceden a los gastos y tiene signo negativo, es decir, reducen los ingresos provenientes de esta fuente).<sup>16</sup>

3. El rubro “Excedente de ingresos gubernamentales provenientes de la población sobre los gastos gubernamentales (Redistributivos)” y los conceptos que integran los “Componentes gubernamentales de la acumulación privada” constituyen el gasto gubernamental en bienes de consumo y de inversión.

El “Excedente de ingresos gubernamentales provenientes de la población sobre los gastos gubernamentales (Redistributivos)” incluye los impuestos sobre los ingresos de la población, las contribuciones sociales que integran el salario y los impuestos sobre bienes y servicios de los cuales se deducen los gastos redistributivos. Los gastos redistributivos se componen de: las remuneraciones netas de impuestos a los trabajadores gubernamentales, las prestaciones sociales en efectivo pagadas a la

---

<sup>15</sup> Incluye exclusivamente los derechos por hidrocarburos. Los otros impuestos, relacionados con la actividad petrolera, se encuentran incluidos en los “Ingresos gubernamentales provenientes de las personas” en el renglón III.

<sup>16</sup> Cuando existe superávit presupuestario, el signo es negativo y disminuye el valor del resto de los ingresos que constituyen los componentes gubernamentales de la acumulación privada para ajustarlos al monto del gasto público gastado que es inferior al de los ingresos gubernamentales del periodo.

población<sup>17</sup> y el costo del programa de apoyo a ahorradores y deudores de la banca.<sup>18</sup> En este punto conviene hacer la siguiente precisión. El costo del programa de apoyo a ahorradores deudores se consideró un gasto redistributivo y se dedujo de los ingresos gubernamentales provenientes de la población que se reflejan en el saldo del numeral III del cuadro 4.1, el “Excedente de ingresos gubernamentales provenientes de la población sobre los gastos gubernamentales redistributivos”. Ello, no obstante las objeciones señaladas en el numeral anterior, es decir, que una parte del gran volumen de los recursos del programa se canalizó para respaldar a entidades o personas con solvencia que no necesitaban el subsidio para continuar su operación. Sin embargo, también es cierto que una parte de ese apoyo permitió un respiro financiero a empresas pequeñas y medianas o personas físicas, agobiadas por el aumento intempestivo y colosal de su costo financiero y de sus obligaciones de pago en moneda nacional y extranjera. Entonces, se debe considerar que si bien los diversos programas de rescate bancario favorecieron a consorcios empresariales con recursos para hacer frente a sus obligaciones financieras, también lo hicieron con núcleos de la población de menores ingresos como los grupos de tarjetahabientes, trabajadores con créditos para la vivienda y empresas de tamaño medio. Es decir, se impidió que el sistema de pagos de la economía se resquebrajara. De hecho, el Programa de Apoyo a Deudores de la Banca adhirió un millón trescientos ventidos mil seiscientos noventa deudores con un monto de créditos por 324 mil millones de peso (ASF, 2006). Sin embargo, en el costo del programa de apoyo a deudores de la banca no es posible identificar la transferencia de recursos gubernamentales que redistribuyó el ingreso (gasto redistributivo), es decir, el monto del programa que coadyuvó a sostener el gasto de las empresas y de las personas

---

<sup>17</sup> Se refiere a transferencias en dinero a los hogares por pensiones, subsidios, indemnizaciones, incapacidades, y otras prestaciones diferentes de reembolsos, etc.

<sup>18</sup> López G. excluye los intereses de la deuda interna al considerar que este tipo de ingreso se encuentra muy concentrado en países como México. En este trabajo también se excluyó el costo financiero de los intereses pero se consideró el costo financiero del apoyo a los ahorradores y deudores de la banca. Sea que se incluya el costo financiero, o se excluya, la tendencia de los “componentes” es similar y, por lo tanto, el análisis realizado se mantiene. Únicamente se modifican los rubros del “Excedente” y del “Déficit”. Al excluir el costo financiero total del monto de los gastos redistributivos, el superávit presupuestario es mayor durante todo el periodo de análisis.



en el periodo de la crisis y en años posteriores.<sup>19</sup> Por lo tanto, en los gastos gubernamentales redistributivos que se descuentan de los ingresos gubernamentales provenientes de la población para determinar el “Excedente”, se incluye, además de las remuneraciones a los trabajadores y los pagos por prestaciones sociales (seguridad social), el costo financiero del programa de apoyo a ahorradores y deudores de la banca.

4. En la medición del déficit presupuestario activo<sup>20</sup>, que forma parte de los Componentes Gubernamentales de la Acumulación Privada, se presentan dos renglones adicionales: el 8.1, los intereses de la deuda interna y el 8.2, denominado déficit presupuestario pasivo. Este último corresponde al cálculo de la metodología aplicada por Kalecki, y sustrae los intereses de la deuda interna de los ingresos gubernamentales provenientes de la población, al considerar que representan una erogación del gobierno que redistribuye el ingreso de la población, por lo que su monto es superior al del déficit activo que no incluye esa deducción. El saldo del renglón III, correspondiente al “Excedente de ingresos provenientes de la población sobre los gastos gubernamentales redistributivos”, que es una diferencia entre ingresos gubernamentales y gastos redistributivos, es superior cuando se calcula el déficit activo al que resulta en el caso del cálculo del déficit pasivo. El importe del déficit presupuestario pasivo se muestra únicamente para efectos comparativos.

Se debe destacar que, durante el periodo estudiado, el análisis sobre el comportamiento de la economía mexicana no se altera en lo esencial, independientemente de la metodología utilizada, es decir, si en la determinación del déficit se excluye o incluye la deducción de los intereses. Ello se debe a que, en el periodo analizado, los intereses representaron aproximadamente la misma proporción del PPM, motivo por el cual la tendencia de la relación entre los rubros principales del financiamiento del gasto gubernamental es similar. En otras palabras, al excluir del déficit una cierta proporción

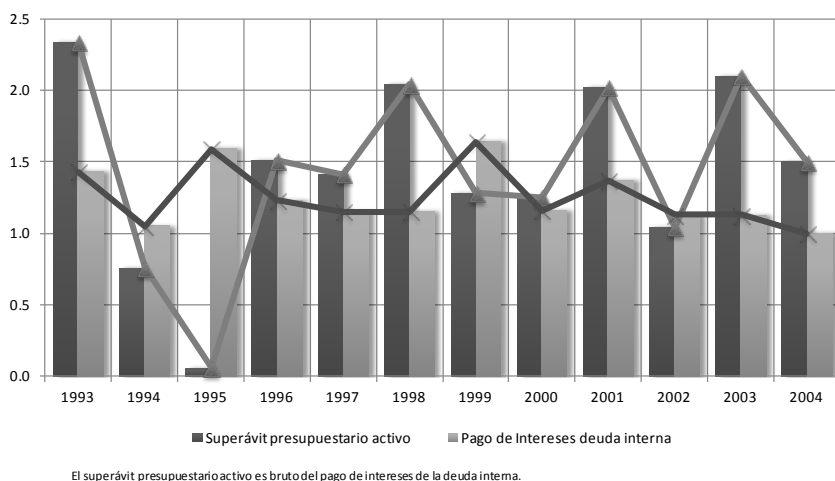
---

<sup>19</sup> Al propio despacho Mackey se le impidió el acceso a información relevante, no obstante que tenía la encomienda del cuerpo legislativo.

<sup>20</sup> El cálculo de este déficit corresponde a la metodología aplicada por López G. (1998).

fija durante todo el periodo por concepto del costo del servicio por endeudamiento, el único efecto es que el déficit se reduce o bien el superávit de cada año se incrementa en una proporción relativamente constante. Esto se puede apreciar en el gráfico 4.3 que muestra un comparativo entre el superávit presupuestario activo (+) del periodo y los intereses gubernamentales pagados, ambos como proporción del PPM. De esta manera, el rubro del saldo presupuestario activo, que no incluye la deducción de los intereses sobre la deuda interna, muestra de manera más apropiada el manejo de la política fiscal durante el periodo analizado, y, en especial, el ejercicio de enormes superávits presupuestarios en circunstancias de una gran subocupación de la fuerza laboral.

**GRÁFICO 4.2**  
**SALDO PRESUPUESTARIO ACTIVO Y PAGO DE INTERESES DE DEUDA INTERNA, 1993-2004**  
**(Como proporción del PPM en por ciento)**



Fuente: Elaboración propia con base en el cuadro 4.1

En el gráfico anterior se aprecia la discrepancia entre los resultados fiscales obtenidos (superávit), los cuales fluctúan fuertemente durante el periodo analizado, y el pago de intereses que mantiene una proporción más estable como proporción del PPM. Ello se debe a que una parte importante del costo del financiamiento se ha destinado a cubrir el servicio con fines de regulación monetaria que es consecuencia de la ineficiencia del funcionamiento de los mercados financieros y no del financiamiento de un gasto público deficitario (Mántey, 2004), aspecto que no se profundiza en el presente trabajo porque no obedece a su objetivo.

Una vez formuladas las anteriores precisiones y haciendo uso de la información del cuadro 4.1, pasemos ahora a estudiar el periodo 1994-1996.

#### **4.2.2.2.1. La última recesión del siglo XX: 1994-1996.**

En el cuadro 4.1 se aprecia que el año de la crisis, 1995, el gasto de consumo personal, la construcción residencial, las otras inversiones productivas y la acumulación de inventarios del sector privado se contrajeron de manera substancial. Ese año, sin embargo, el sector exportador revirtió su saldo negativo en superávit y se convirtió en el factor que elevó el importe de la acumulación social: Las exportaciones se expandieron más de 30 por ciento respecto a 1994, y compensaron, en cierta forma, el enorme desplome del gasto privado.

Sin embargo, debe enfatizarse que la acumulación privada creció no sólo por el incremento de la demanda efectiva neta del sector externo, sino también, y de manera importante, por el aporte del sector gubernamental. De 1994 a 1995, de los cuatro elementos que integran los “Componentes gubernamentales de la acumulación privada”, únicamente los ingresos petroleros crecieron, pero lo hicieron en forma significativa, y duplicaron su participación en el PPM de 2.4 por ciento a 3.9 por ciento, respectivamente. Aunque el impuesto sobre el ingreso de las empresas, otro de los cuatro componentes gubernamentales, cayó como resultado de la reducción de la rentabilidad y las pérdidas cambiarias de las empresas con pasivos en moneda extranjera, el considerable incremento de los ingresos petroleros<sup>21</sup> y la eliminación, prácticamente, del superávit obtenido en 1994, ocasionaron que en 1995 el gasto público con efecto expansivo se elevara aproximadamente 23 por ciento respecto al año anterior. Nótese que ello ocurrió, no obstante que el gasto gubernamental en bienes se contrajo al reducir su contribución en el PPM de 8.1 a 6.6 por ciento de 1994 a 1995, respectivamente, debido a la política de austeridad presupuestaria aplicada. La reducción del gasto gubernamental obedeció a la disminución del gasto programable en diversos rubros del gasto corriente y, en particular, difirió la realización de los proyectos del gasto en inversión. Sin embargo, la forma de

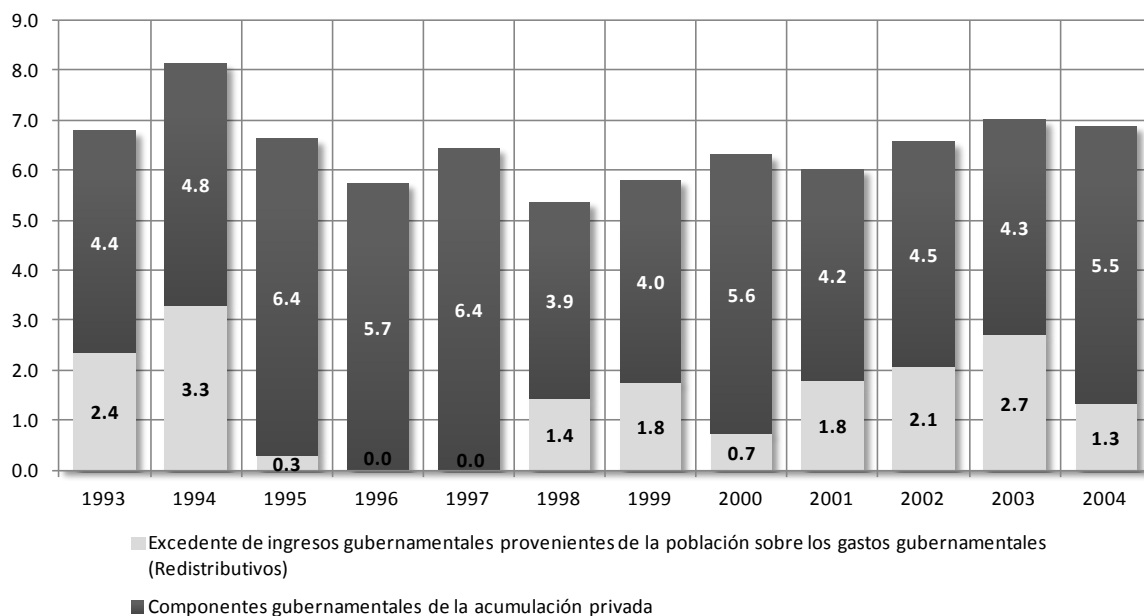
---

<sup>21</sup> La devaluación junto con un incremento en el precio internacional del petróleo originó un aumento de más de 80 por ciento del monto estimado ese año por el gobierno para los ingresos petroleros.

financiamiento del abatido gasto cambió y ese cambio fue tan drástico, que a pesar de su reducción, ahora tuvo un efecto expansivo mucho mayor que el del año previo, es decir, absorbió una mayor cantidad de recursos desocupados. Ello se aprecia, en forma evidente, en el gráfico 4.3 que muestra la composición del gasto público, como porcentaje del PPM, de acuerdo con los dos tipos de financiamiento: los “Componentes Gubernamentales de la Acumulación Privada” y el “Excedente de ingresos gubernamentales provenientes de la población sobre los gastos gubernamentales (redistributivos)”.

**GRÁFICO 4.3**  
**FINANCIAMIENTO DEL GASTO GUBERNAMENTAL, 1993-2004**

Como proporción del PPM en por ciento



Fuente: Elaboración propia con base en cuadro 4.1.

Así en 1995, el “Excedente de ingresos gubernamentales provenientes de la población sobre los gastos gubernamentales (Redistributivos)” se redujo 92 por ciento y contribuyó a la disminución del superávit presupuestario activo debido, primero, a que los gravámenes sobre la población disminuyeron<sup>22</sup> tanto por la reducción del consumo como por la caída de los salarios reales de la

<sup>22</sup> Los gravámenes que se contrajeron fueron el ISR y el IEPS. El primero debido a la contracción de la actividad económica, la elevación del desempleo y la caída de los salarios reales. El segundo por la caída del consumo, pero también debido a que, como se explica más adelante, la recaudación de este impuesto se relaciona inversamente con el incremento en el precio del petróleo y ese año, de manera particular, hubo un fuerte aumento del precio de los hidrocarburos. El IVA no sufrió reducción alguna en su recaudación y demostró durante la crisis que es un impuesto que tiene poca elasticidad ante cambios en el ingreso.

población. Pero además los gastos redistributivos crecieron. Por un lado, la plantilla de empleados gubernamentales no se ajustó y el volumen de las remuneraciones a los trabajadores se mantuvo relativamente sin cambio en términos reales; incluso crecieron, 1.1 por ciento con relación al año 1994. Las prestaciones sociales cayeron, en términos reales, 8 por ciento respecto a 1994 pero crecieron 4.4 por ciento con relación a 1993. Asimismo, el costo financiero de los programas de apoyo a la Banca que el gobierno asumió ese año incrementó más de 8 por ciento los gastos redistributivos. Cabe destacar que de 1994 a 1995, el costo financiero real creció más de 120 por ciento y, de ese incremento, la ayuda al sistema bancario representó alrededor de 80 por ciento.<sup>23</sup> Entonces, la significativa reducción del saldo del “Excedente de ingresos gubernamentales provenientes de la población sobre los gastos gubernamentales (Redistributivos)” y la caída de los ingresos del ISR de las empresas determinaron que el superávit presupuestario casi desapareciera, al disminuir aproximadamente 93 por ciento del PPM de 1994 a 1995, respectivamente. El superávit presupuestario no revirtió en déficit debido a que, en 1995, los ingresos petroleros fueron 52 por ciento superiores que los obtenidos el año anterior.

En conclusión, del análisis del cuadro 4.1 se desprende que, en 1995, el sector gubernamental contrarrestó la aguda caída del gasto interno y jugó ese papel no obstante la política presupuestaria de ajuste del gasto emprendida por el gobierno en turno para enfrentar la caída de los ingresos gubernamentales. La relevancia de su actuación se debió básicamente a que el gasto gubernamental con efectos expansivos sobre la actividad económica creció sustancialmente. Efectivamente, el gobierno no ejerció en forma deliberada alguna política anticíclica que hiciera frente a la contracción de la actividad económica. Más bien ocurrió lo contrario, pero los recursos extraordinarios obtenidos por la venta de hidrocarburos en el mercado exterior permitieron sostener una parte del gasto gubernamental y de las ganancias económicas sin afectar el poder adquisitivo de la población al reducirse dramáticamente los ingresos gubernamentales provenientes de ella. A su vez, el apoyo brindado por el gobierno a las empresas endeudadas con el exterior, seguramente aminoró el desplome de la inversión

---

<sup>23</sup> Entre 1995 y el año 2000, el apoyo financiero al sistema bancario significó cerca de 40 por ciento del costo financiero interno real del gobierno federal.

privada. Aunque ésta cayó significativamente posiblemente habría caído aún más si ese apoyo no hubiera existido (López G., 2008) y lo mismo puede afirmarse con relación al producto total al considerar el cambio del financiamiento del gasto gubernamental.

Al obtener la contribución<sup>24</sup> que cada sector realizó el año de la crisis a la variación de la actividad económica se puede apreciar que, si bien la expansión de las exportaciones y la contracción de las importaciones representaron un crecimiento de ciento treinta y seis, la caída de las inversiones productivas y el consumo personal fue, conjuntamente, de ciento setenta por ciento de la caída. Fueron entonces las contribuciones del crecimiento de los componentes gubernamentales de dieciséis por ciento y de la caída del excedente de ingresos gubernamentales provenientes de la población de cuarenta y cinco por ciento los factores que mitigaron la profunda caída de la economía mexicana, en gran medida por el impacto en ambos rubros del aumento del precio de los hidrocarburos que ese año tuvo lugar.

La dependencia del gasto gubernamental del precio internacional del petróleo genera que el presupuesto gubernamental tenga un carácter procíclico, aunado a que el mecanismo de funcionamiento del sistema tributario mexicano también contiene elementos procíclicos en su estructura; es el caso del funcionamiento del IEPS.<sup>25</sup> De manera tal que una mejora del precio de los hidrocarburos en el mercado internacional tiene mayor efecto expansivo puesto que, además de que acrecienta los ingresos por derechos de hidrocarburos, al mismo tiempo, contrae la recaudación del IEPS<sup>26</sup>, y magnifica el efecto del déficit o superávit presupuestario de los “Componentes gubernamentales de la acumulación privada”, al incrementar el primero o reducir el último. Es necesario detenerse un momento para explicar la forma de funcionamiento del IEPS a fin de comprender la relación de este impuesto con la actividad económica. El IEPS, al igual que el IVA, se aplica sobre la producción, pero a diferencia de éste

---

<sup>24</sup> La contribución se calcula como el cociente de dividir la variación porcentual de cada uno de los componentes del cuadro 4.1 de un periodo al siguiente entre la participación respectiva del periodo base.

<sup>25</sup> Talvi y Vegh (2000) identifican, en un estudio anterior, que las economías de los países de América Latina aplican una política fiscal contractiva en eventos de depresión económica y expansiva en situaciones de auge, estrategias fiscalmente opuestas a las que emprenden las economías del Grupo de los Siete en situaciones similares.

<sup>26</sup> Y disminuye la carga tributaria “potencial” de los consumidores al no trasladarles el incremento del precio de la gasolina o incluso subsidiar su consumo.

último, únicamente sobre la de ciertos bienes que pueden generar efectos nocivos sobre la salud y, que por lo tanto, su propósito debe ser con fines correctivos que permitan al gobierno obtener ingresos para subsanar los problemas que ocasiona el consumo de los bienes y productos gravados (Terrazas, A. y Zúñiga, J., 2001).<sup>27</sup> El sujeto de este gravamen es la producción de bebidas alcohólicas, cerveza, tabaco, gas natural, gasolina y diesel y en los ingresos tributarios del país ocupa el tercer lugar, en orden de importancia, después del ISR y el IVA. La mayor parte de su recaudación proviene principalmente de su aplicación al precio de las gasolinas y el diesel. Entre los años 1993 y 2003, ese rubro representó más de tres cuartas partes del IEPS; posteriormente disminuyó y, a partir del año 2006, se tornó negativo, es decir el gobierno otorgó un subsidio.

El precio de la gasolina y el diesel es un precio administrado, esto significa que el precio es establecido por el gobierno. La tasa del IEPS aplicable a las gasolinas y el diesel se compone de dos partes: una cuota monetaria fija por litro vendido al público y otra variable que depende del diferencial entre el precio fijado por el gobierno y el precio de referencia en el mercado norteamericano para estos petrolíferos que, propiamente, representa su costo de adquisición (García M., E. [2009]; Tello, C. y Caballero, E., [2008]). La parte fija se calcula al multiplicar la cuota monetaria establecida por litro por el volumen total vendido de gasolina y diesel. La parte variable depende del diferencial entre el precio fijado para la gasolina y el diesel por las autoridades hacendarias y el precio spot de referencia de la Costa del Golfo de los EEUU. Por lo tanto, su recaudación se relaciona en forma inversa con el comportamiento del precio de los petrolíferos en el mercado internacional durante el periodo presupuestal; si el precio en el mercado norteamericano crece, el diferencial con el precio fijado previamente por las autoridades disminuye y viceversa; incluso puede llegar a ser negativo. Cuando es negativo, es decir, si el precio de la gasolina y del diesel en los EEUU es superior al precio establecido en México, el gobierno subsidia el precio de consumo en el país. Pero, cuando el precio de la

---

<sup>27</sup> En particular, no consideramos que la autoridad haya tomado en cuenta este razonamiento cuando presentó la iniciativa de ley que dio origen a su promulgación (1980), puesto que hasta 1991, también eran objeto de este gravamen los servicios telefónicos; a menos que, en aquel momento, estos servicios se hayan clasificado como suntuarios.

gasolina y el diesel se eleva se debe a que el precio del petróleo se incrementa en el mercado internacional, por lo que el gobierno compensa la caída de la recaudación del IEPS mediante el incremento de los ingresos por derechos de hidrocarburos. Se debe considerar también que esta relación depende de la política de precios y tarifas que aplique el gobierno: Si el gobierno estima un precio de los petrolíferos en el mercado interno suficientemente alto, puede cubrir cualquier posible alza de su precio en el mercado internacional. Pero, es importante considerar que cuando se eleva el precio del petróleo y el gobierno no contempla un alza del precio de la gasolina, o no de la magnitud en la que puede elevarse, se refuerza el efecto expansivo de un gasto gubernamental dado, puesto que, por un lado, la recaudación del IEPS cae y reduce el superávit presupuestario o eleva el déficit y, por el otro, el gobierno recibe ingresos por los hidrocarburos. Este efecto se fortalece en la medida que el crecimiento del precio del petróleo es mayor y el gobierno aplica una política de precios y tarifas para los productos petrolíferos más laxa.

En 1996, el gasto de capital privado respondió al estímulo previo del gasto expansivo del sector gubernamental y creció, aunque a un nivel por debajo del alcanzado los años anteriores a la crisis económica. La acumulación social incrementó su valor por el crecimiento de las otras inversiones productivas. El saldo positivo de la balanza externa disminuyó a partir de 1996 por el aumento de las importaciones debido al crecimiento de las propias exportaciones pero también como resultado de la recuperación de la expansión de la actividad económica. En 1996, la acumulación privada proveniente de los componentes gubernamentales disminuyó y su disminución obedeció a la política de austeridad presupuestaria aplicada por el gobierno que se reflejó en dos renglones: el crecimiento del superávit presupuestario que elevó su participación en el PPM a 1.5 por ciento y la reducción de 10 por ciento del gasto gubernamental en bienes, con relación a 1995. Esta reducción del gasto público, sin embargo, no fue mayor debido a que los ingresos petroleros nuevamente se incrementaron en forma sustancial al representar, en 1996, 27 por ciento más que los ingresos reales obtenidos el año anterior.

Es importante destacar que el “Excedente de ingresos gubernamentales provenientes de la población sobre los gastos gubernamentales (Redistributivos)” cambió a un saldo negativo, y así



permaneció durante dos años, de 1996 a 1997. Ello se debió, como anteriormente se señaló, a la caída del ISR de las personas físicas y del IEPS a un nivel inferior al de 1994. Hasta 1997, los gravámenes sobre la población se mantuvieron en un nivel menor al de 1993 mientras que los gastos redistributivos crecieron, fundamentalmente, por el costo financiero del programa de apoyo a ahorradores y deudores de la banca. En 1998, los gravámenes sobre la población se recuperaron y lograron superar el nivel que tenían cinco años atrás, debido al aumento, en términos reales, del consumo personal que ese año excedió, por primera vez después de la crisis, el valor real que tenía en 1994 en 3.8 por ciento.

#### **4.2.2.2.2. *El primer episodio recesivo del siglo XXI.***

Entre 1997 y el año 2000, la economía se expandió a una tasa superior a 5 por ciento. Las inversiones productivas del sector privado y los inventarios se elevaron y la acumulación social aumentó su contribución en el PPM. El estímulo que provino inicialmente de los “Componentes gubernamentales de la acumulación privada”, impulsó su mayor aportación al PPM. Entre 1997 y 2000, los “Componentes gubernamentales de la acumulación privada” redujeron su participación en el PPM desplazados por el gasto privado pero, excepto en 1998, su valor en términos reales superó al que tenían el año anterior a la crisis<sup>28</sup>. Ello ocurrió, no obstante que la mayor parte del periodo se mantuvo un superávit fiscal. En algunas ocasiones el incremento del valor real provino del crecimiento de los ingresos petroleros en especial en los años 1997 y 2000; en otras, de la elevación de la participación del impuesto sobre la renta de las empresas en ese periodo, algunas veces debido a la obtención de ingresos por privatizaciones e incluso del aminoramiento del superávit presupuestario. Sin embargo, la política presupuestaria gubernamental aplicada en ese periodo fue rigurosa y la Administración Pública expandió el gasto solo cuando se percató de la continuidad de los ingresos petroleros. Las condiciones de elevado crecimiento internacional favorecieron el desempeño interno durante esos años.

---

<sup>28</sup> En forma específica nos referimos a los dos componentes gubernamentales de la acumulación privada más importantes durante el periodo analizado: los impuestos sobre el ingreso de las empresas y los ingresos petroleros.

Después de un quinquenio, caracterizado por un crecimiento de la economía muy superior al que se presentó durante los quince años previos a la crisis de 1995,<sup>29</sup> la expansión del producto se estancó y en 2001 fue nula.<sup>30</sup> Para comprender por qué ocurrió este estancamiento, remitiremos a una línea de razonamiento similar a la que utilizamos en el estudio del periodo anterior. Ese año, la inversión privada se desplomó cerca de 8 por ciento y la tendencia declinante continuó hasta 2003. El gasto gubernamental en bienes así como los “Componentes gubernamentales de la acumulación privada” disminuyeron cerca de 24 por ciento, es decir, alrededor de 19.5 miles de millones de pesos de 1993. Esta caída obedeció a la reducción de los ingresos petroleros que en 2001 decrecieron 12.5 por ciento, es decir, 7 mil millones de pesos de 1993 con relación al ciclo anterior. Pero principalmente la disminución de los “componentes gubernamentales de la acumulación privada” se debió a que la Administración entrante incrementó el superávit presupuestario activo aproximadamente 12 mil millones de pesos de 1993, lo que representó un aumento de más de 60 por ciento con relación al obtenido en el año 2000. El nuevo gobierno, que encabezó la alternancia política después de una larga permanencia de un solo partido en el poder, pertenecía a otro de corte conservador que mantuvo una política presupuestaria austera que ese año se reflejó en una caída del gasto superior a 4 por ciento y un superávit presupuestario que representó 2 por ciento del producto en un momento de recesión. A ello se aunó que la entrada de un nuevo gobierno, en especial de un partido de oposición, implica que los funcionarios que asumen su encargo público desconozcan el manejo de la administración gubernamental. Esto repercute en retrasos del ejercicio presupuestal que se reflejan, frecuentemente, en subejercicios; eso ocurrió durante el nuevo régimen<sup>31</sup>.

---

<sup>29</sup> Aunque insuficiente para absorber los rezagos de la crisis, de los años de parálisis económica y de los rezagos ancestrales.

<sup>30</sup> EEUU redujo el ritmo de expansión del producto de 3.7 a 0.8 por ciento, de 2000 a 2001 y la economía mundial de 4.1 a 1.7 por ciento, respectivamente. Aunque en el año 2003, EEUU creció 2.5 por ciento mientras que México únicamente se expandió 1.6 por ciento.

<sup>31</sup> Esta práctica se mantuvo durante todo el sexenio. Los recursos subejercidos, sin embargo, no se devolvieron a la Tesorería de la Federación y en su lugar se creó un conjunto de Fideicomisos a fin de dar cumplimiento a su ejercicio conforme lo señala por mandato la Ley (El Economista, 4 de junio de 2009). Los objetivos de esos fideicomisos no son claros ni corresponden al presupuesto autorizado por la legislatura del periodo, de forma tal que se pudo ejercer cierta discrecionalidad. El subejercicio afecta incluso las transferencias a las administraciones

Los titulares de la conducción de la política económica del país a partir del nuevo siglo se caracterizaron por una visión férrea del sostenimiento de una disciplina fiscal que, en un entorno internacional de contracción de la demanda y reducción de los precios del petróleo de exportación, abonó a la cautela del nuevo gobierno en el manejo presupuestario. Así, entre los años 2000 y 2003, el PPM creció sólo 0.8 por ciento anual. La población total se expandió a un ritmo similar, pero no así la fuerza de trabajo que aumentó a razón de 1.6 por ciento anual en promedio durante ese periodo. Desde los años ochenta, además del autoempleo, la migración de la población hacia los EEUU ha sido una válvula de escape para el aletargado mercado laboral mexicano que no ha logrado absorber el potencial de la fuerza de trabajo que año tras año aumenta. De esta forma, no obstante el endurecimiento de las medidas aplicadas por los EEUU para impedir la inmigración a partir de los acontecimientos del 11 de septiembre de 2001, durante los primeros años del nuevo siglo, la migración hacia ese país se incrementó en forma considerable. De acuerdo con estimaciones de CONAPO, entre los años 2000 y 2004, cerca de dos millones de mexicanos migraron a los EEUU, cifra que representó que de cada tres mexicanos que se incorporó a la fuerza laboral, uno migró (Reyes Tépac, 2007). Esta fuga de la fuerza de trabajo potencial representa un desperdicio enorme, puesto que la población entre 15 y 64 años incrementó su participación en la estructura de aproximadamente 50 por ciento en 1980 a 65 por ciento en el 2007. No obstante que este aumento de la fuerza laboral debería significar una mejora, pues reduce la proporción de la población dependiente, en la actualidad no se han creado ocupaciones remuneradas adecuadas, productivas y dignas que absorban a ese potencial laboral.

En 2002, los ingresos petroleros se redujeron nuevamente con relación al año anterior más de 30 por ciento. Esta caída fue compensada con recursos provenientes de las privatizaciones así

---

estatales y municipales (La Jornada, 6 de Junio de 2009). Es conveniente recordar que el gobierno mexicano, conformado por los tres niveles federal, estatal y municipal, es el más importante comprador del país. Desde luego, el mayor volumen de compras se lleva a cabo a nivel federal y le siguen en orden de importancia los Estados y los Municipios. De sus adquisiciones se benefician no sólo las grandes empresas las cuales desde luego realizan las obras más importantes como son los trabajos de la infraestructura pública, sino también son favorecidas empresas de tamaños medio, pequeño o incluso microempresas que satisfacen los requerimientos de bienes o servicios de unidades locales de acuerdo con las normas que rigen la autorización de las compras y adquisiciones de cada entidad. Por lo tanto, los subejercicios afectan a ese universo de proveedores.

como por la disminución de alrededor de 50 por ciento del superávit presupuestario, que significó el abatimiento del abultado superávit ejercido en el año 2001. Esto significa que en 2002 se ejerció mayor proporción de los ingresos gubernamentales que el periodo anterior. Los ingresos derivados de las privatizaciones obedecieron a la colocación de un paquete accionario de BBVA-BANCOMER, las desincorporaciones de AHISA y de algunos tramos carreteros administrados por CAPUFE (SHyCP, 2002).

Durante el periodo de 2001 a 2003, caracterizado por una falta de dinamismo de la actividad económica interna y externa,<sup>32</sup> el gasto público aumentó más de 19 por ciento, sin embargo, los “Componentes gubernamentales de la acumulación privada” permanecieron prácticamente estancados. Ello se debió a la caída de los ingresos petroleros y, en menor medida, del impuesto sobre el ingreso de las empresas que se compensó, sólo parcialmente, con los recursos obtenidos de las privatizaciones. Pero además durante ese periodo en especial, el ejercicio de superávits presupuestarios, en comparación con el periodo comprendido entre 1995 y el año 2000, se elevó aproximadamente en promedio medio punto del PPM. El crecimiento del gasto gubernamental en bienes de consumo e inversión fue financiado mediante el incremento del “Excedente de ingresos provenientes de la población” por lo que no tuvo efectos expansivos en la economía. Este rubro creció principalmente por el aumento de la recaudación del ISR proveniente de las personas físicas que recibió un impulso por la aplicación de programas para regularizar a los contribuyentes sin penalizarlos. La aplicación, en el 2001, del programa “Cuenta Nueva y Borrón” generó que se presentaran más de un millón cuatrocientos mil declaraciones fiscales que las del ejercicio anterior. Pero además, como anteriormente se señaló, las remuneraciones reales elevaron su participación en el producto debido a la apreciación del tipo de cambio.

En resumen, durante el periodo 2001-2002, el ingreso gubernamental proveniente de la venta de hidrocarburos al exterior se contrajo, el ingreso por concepto del “Excedente” se elevó, y el

---

<sup>32</sup> No todos los países redujeron de la misma manera el ritmo de crecimiento de su producción. Por ejemplo, de los países latinoamericanos, Chile, que cuenta también con un recurso no renovable estratégico como el cobre, creció a tasas de 3.4, 2.2 y 3.9 por ciento en los años 2001, 2002 y 2003, respectivamente. No es motivo de este estudio, pero solo señalamos que las políticas económicas formuladas han diferido con relación a las aplicadas en México (Perrotini y López, 2006).

gobierno ejerció un superávit presupuestario de dimensiones importantes que abonó al estancamiento de la actividad económica. El gasto público creció pero financiado por ingresos provenientes de la población.

El año 2003, a pesar de que los ingresos petroleros aumentaron debido a que el precio del petróleo alcanzó un nivel sin precedente, similar al del 2000 periodo en que la economía creció siete por ciento, el gasto de gobierno se incrementó sólo cuatro por ciento. Esta expansión fue insuficiente para absorber los recursos adicionales obtenidos del sector externo por lo que el superávit presupuestario creció nuevamente y representó más de 2 por ciento del PPM. Si el gobierno hubiera ejercido en 2003 los ingresos gubernamentales del superávit, los “Componentes gubernamentales de la acumulación privada” se habrían elevado de 4.3 a 6.4 por ciento como proporción del PPM. Ese año tenía un amplio margen de maniobra puesto que contaba con una reserva de divisas sin precedente por 59 mil millones de dólares.

Es conveniente destacar que, entre 2000 y 2003, el consumo se incrementó a tasas superiores que las del producto. En el año 2000 creció 8 por ciento, mientras que los años siguientes si bien se expandió a menor ritmo, más que duplicó la tasa de crecimiento de la producción. A ello contribuyó que, entre 2000 y 2003, la distribución del ingreso mejoró y elevó la participación de los salarios en el producto. El salario mínimo mantuvo su poder adquisitivo y las remuneraciones reales promedio por persona ocupada del conjunto de la economía y del gobierno crecieron durante ese periodo; las del conjunto de la economía se incrementaron 10 por ciento, mientras que las correspondientes al sector gubernamental se expandieron más de 25 puntos porcentuales. Esto originó que la relación entre las remuneraciones promedio por persona ocupada del sector gubernamental y las de la economía en su conjunto se elevara de 2.3 a 2.6 veces. El incremento de las remuneraciones promedio por persona no se originó por la modificación de la estructura de la nómina gubernamental debido a un ajuste de la planta laboral como ocurrió en 1999.<sup>33</sup> En cambio, entre 2001 y 2003, la plantilla de trabajadores se

---

<sup>33</sup> En 1999, también se aprecia una elevación de la relación mencionada de 2.1 a 2.2, sin embargo, el número de trabajadores gubernamentales se redujo alrededor de 37 por ciento. Por lo tanto, el incremento de las remuneraciones por persona ocupada en el sector gubernamental que se aprecia ese año obedeció a que, en la estructura subsistente, prevalecieron los puestos de salarios elevados.

preservó e incluso creció levemente. Entonces, no obstante que la tasa de desempleo se elevó de 2.5 por ciento en 2001 a 3 por ciento en 2003, hubo otros elementos que coadyuvaron a una mejoría del consumo como la apreciación de la moneda que incrementó el valor real de los salarios.

El incremento del consumo en una economía con menor acervo de capital durante el primer trienio del siglo XXI constituyó un estímulo para la expansión de la menguada inversión privada al elevar la capacidad de aprovechamiento de las empresas y, en consecuencia, la tasa de ganancia del capital.

El único de los componentes de la acumulación social del sector privado que permaneció en un nivel similar durante el periodo 1993-2004 fue la construcción residencial. Ello se debió al permanente acceso que tuvo a las facilidades crediticias. Incluso después de la crisis de 1995, el otorgamiento de crédito al sector se sostuvo en la misma proporción, a diferencia del sector productivo que sufrió una contracción drástica del acceso al financiamiento. Por el contrario, el crédito al consumo que se contrajo después de la crisis, recuperó su nivel y fue uno de los elementos que permitió que esa variable continuara su expansión a mayor ritmo que el de la recuperación del producto, a partir de 2004.

En 2004 la economía mexicana se reactivó y el producto creció 4.6 por ciento. La inversión privada fue estimulada por el crecimiento del consumo y revirtió la declinación al aumentar ese año 10 por ciento. Ello ocurrió después de tres años de caídas consecutivas de la inversión a un ritmo anual de 6 por ciento. Pero en 2004, los “Componentes gubernamentales de la acumulación privada” aumentaron aún con mayor fuerza, alrededor de 34 por ciento y constituyeron el factor determinante para el fuerte impulso de la actividad económica en ese año. Ello obedeció, principalmente, a la expansión en 28 por ciento de los ingresos petroleros, ya que los ingresos provenientes del impuesto sobre el ingreso de las empresas disminuyeron. La expansión de los ingresos petroleros se originó porque el precio del barril de petróleo de exportación se elevó y alcanzó un nivel que superó al de todos los años previos del periodo analizado.

Entonces el importe de las fuentes del gasto público expansivo creció, aunque el gobierno continuó con la contención presupuestaria y el gasto gubernamental en bienes de consumo e inversión se incrementó sólo 2.7 por ciento. Pero en 2004, el “Excedente de ingresos gubernamentales provenientes de la población” cayó por la reducción de los gravámenes con cargo a la población, y presionó a la reducción del superávit presupuestario, lo que contribuyó a la elevación del valor de los “Componentes gubernamentales de la acumulación privada”.

En 2004, la recaudación del ISR de las empresas se redujo debido a la disminución de un punto porcentual en la tasa del impuesto empresarial, pero de manera especial por diversas devoluciones que la autoridad realizó correspondientes a este impuesto, con el argumento de que obedecían a “rezagos”. El saldo del “Excedente de ingresos gubernamentales provenientes de la población sobre los gastos gubernamentales (redistributivos)” disminuyó casi a la mitad del valor real del año anterior en forma particular por el declive de la recaudación tributaria en el IEPS, debido al incremento de los precios de la gasolina y el diesel superior al proyectado por las autoridades.

En 2004 la recaudación tributaria proveniente de la población también disminuyó por un incremento en las devoluciones por resoluciones judiciales respecto a juicios interpuestos por los contribuyentes en contra del impuesto sustitutivo del crédito al salario.

Debido al incremento de la fuente de ingresos gubernamentales provenientes del petróleo no planeada, en 2004 el gasto de gobierno ejercido fue superior al monto presupuestado: El gasto programable ejercido representó 12.1 por ciento del presupuesto original (SHyCP, 2004). La política hacendaria aplicada respecto al uso del gasto gubernamental otorgó prioridad al destinado a los bienes de inversión.

El gobierno continuó con una política de austeridad presupuestal en 2004 y promovió, con el apoyo del poder legislativo, el “ [Programa Especial de Reducción de Costos y Compactación de Estructuras Administrativas] ..en cuyo marco se definieron diversas disposiciones tendentes a la generación de ahorros..” (SHyCP, 2004: p.44). Las autoridades hacendarias justificaron el gasto gubernamental adicional que requirió la aplicación de este programa con el argumento de que se emplearía en la cancelación de plazas que en el futuro generaría un ahorro presupuestal.

Efectivamente, al año siguiente el número de empleos gubernamentales disminuyó cerca de 4 por ciento, aunque la reducción se revirtió tres años después. No obstante que las remuneraciones del sector gubernamental se redujeron, el saldo del “Excedente de ingresos gubernamentales provenientes de la población sobre los gastos gubernamentales (Redistributivos)” disminuyó debido a que la recaudación tributaria proveniente de la población también cayó.

La discrecionalidad en el uso de los ingresos extraordinarios derivados de las variaciones en el precio del petróleo que el gobierno federal obtuvo durante varios años condujo a la regulación de su asignación. De hecho, el precio del barril de petróleo registrado a partir del año 2004 y los años posteriores no tuvo precedentes, ni siquiera a principios de los ochenta, periodo en que logró su mayor valor.

Estas reformas legales fueron promovidas fundamentalmente por recomendación de la OCDE, institución que sugirió al gobierno mexicano en su informe de 1999 que redujera la dependencia fiscal de los recursos petrolíferos mediante la creación de un Fondo que absorbiera las fluctuaciones del precio de ese recurso. Asimismo recomendaba que el precio de referencia del petróleo estimado para efectos presupuestales se mantuviera bajo a fin de que se reunieran recursos excedentes, suficientemente abundantes, para impulsar la constitución del fondo. En el año 2000, el gobierno mexicano creó el FEIP cuyo objetivo era absorber los ingresos extraordinarios obtenidos por las fluctuaciones del precio del petróleo durante el ciclo presupuestal. Entre 2001 y 2005, la aportación al FEIP representó de 33 por ciento al 25 por ciento de los recursos extraordinarios recibidos de los ingresos petroleros (Moreno, 2004). Posteriormente su regulación quedó establecida en la nueva Ley que entró en vigencia en el año 2006 y sustituyó a la Ley de Presupuesto, Contabilidad y Gasto Público Federal. Nuevamente se puede señalar que esta política<sup>34</sup> contraviene el enfoque de la demanda efectiva puesto que la

---

<sup>34</sup> Esta y otras similares que, con el pretexto de incentivar el ahorro, impulsan la congelación de fondos gubernamentales en el sistema financiero que de otra forma se destinarían al gasto del periodo e impulsarían la actividad productiva. Desde luego, la visión oficial que respalda estas políticas es en primer lugar, que las capacidades productivas están plenamente ocupadas y en segundo lugar, que el sistema financiero funciona adecuadamente en un ambiente de plena competencia. Desde una visión pragmática, representa el contubernio



constitución de fondos de reserva distrae los recursos necesarios para el impulso de la actividad económica al disminuir la propensión a consumir (Keynes, 2003).

#### **4.2.3. El comportamiento panorámico del indicador alternativo y algunas consideraciones finales con relación a la política fiscal.**

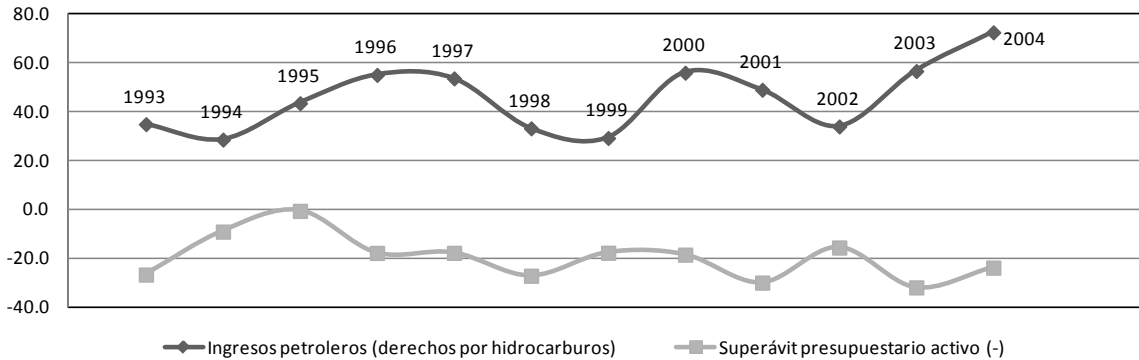
En esta investigación se elaboró una cuantificación del gasto gubernamental cuyo financiamiento tiene efectos expansivos en la actividad económica de acuerdo con el marco teórico de Michał Kalecki. Este indicador se identifica con la categoría denominada “Componentes gubernamentales de la acumulación privada” y se utilizó en la realización del análisis del comportamiento de la política fiscal aplicada en el periodo comprendido entre los años 1993 y 2004.

En el periodo 1993-2004 se observa que, desde la crisis de 1995 hasta el año 2000, con excepción de 1998, los “Componentes gubernamentales de la acumulación privada” se expandieron a instancias de los ingresos petroleros, fundamentalmente; después de 2000, cayeron y permanecieron estancados en un nivel inferior al de ese año hasta 2003, destacándose el ejercicio de superávits durante el periodo de estancamiento. El año 2004, ciclo en el que el país reanuda con fuerza el crecimiento económico, se aprecia un incremento del indicador alternativo, motivado como en el segundo quinquenio de los noventa, por el aumento de los ingresos gubernamentales provenientes del petróleo.

---

entre las autoridades gubernamentales y una banca privada ineficaz que utiliza los escasos fondos públicos para su beneficio.

**GRÁFICO 4.4**  
**INGRESOS PETROLEROS Y SUPERÁVIT PRESUPUESTARIO, 1993-2004**  
**(Miles de millones de pesos de 1993)**



Fuente: Elaboración propia con base en cuadro 4.1.

Durante el periodo analizado se observa un aumento de los ingresos por hidrocarburos de significativa magnitud, como por ejemplo el año de la crisis de 1995 y el de la recuperación económica de 2004. También se aprecia en el gráfico que el ejercicio de los superávits presupuestarios sigue de cerca, en forma directa el comportamiento de los ingresos petroleros; es decir, cuando estos caen, el superávit presupuestario se disminuye. Por lo tanto, es posible afirmar que el gobierno incurrió en el periodo analizado en superávits presupuestarios sin una voluntad expresa de hacerlo, excepto por su obstinación de mantener una rigidez en el gasto presupuestal, y los ingresos inesperados derivados del petróleo fueron desaprovechados por mantener una disciplina del gasto fiscal. Los gobiernos en turno no aplicaron una política deliberada de ampliación del gasto público, ni siquiera de sostenimiento de la actividad aún en el momento de crisis o de contención económicas e incluso contando con los recursos para hacerlo. Fueron más bien los eventos fortuitos que se desarrollaron en el transcurso del ciclo anual, los que determinaron la efectividad de la política presupuestaria para incentivar la actividad económica. Esto es, el gobierno al obtener mayores recursos por hidrocarburos no ajustó el gasto en mayor magnitud e incluso en ocasiones lo incrementó modestamente. Los recursos adicionales hicieron que postergara reformas al sistema tributario que han sido promovidas entre las diferentes legislaturas como la modificación al régimen del IVA o bien el cambio en el tratamiento del IEPS correspondiente a la gasolina. Entonces, la política presupuestaria fue influida desde la segunda mitad de los noventa y la primera década del siglo

XXI por las espléndidas condiciones prevalecientes en el mercado de hidrocarburos internacional y, en general, por las condiciones de expansión del mercado mundial. Es decir, cuando eventualmente el gobierno expandió el gasto, la expansión no obedeció a una política definida que impulsara el cumplimiento de las metas y objetivos de un programa de desarrollo de largo plazo. Más bien, sobre la marcha, se instrumentó un nivel de gasto superior al aprobado por el Congreso, al ampliarse el gasto presupuestal alrededor de cuatro por ciento durante el segundo quinquenio de los noventa y aproximadamente diez por ciento en los primeros siete años del siglo XXI. Este sobreejercicio del presupuesto inicial fue paralelo a la obtención de recursos petroleros adicionales a los estimados para el ciclo presupuestal. Con relación a los ingresos, el gobierno obtuvo en promedio en el segundo quinquenio de los noventa,<sup>35</sup> recursos por derechos de hidrocarburos superiores en 11 por ciento a los estimados para este rubro, y en los primeros siete años del siglo XXI obtuvo más de 28 por ciento de su presupuesto inicial. Con un vínculo tan estrecho entre el manejo presupuestario del gasto gubernamental y el mercado exterior de hidrocarburos, cuyo comportamiento es generalmente imprevisible, no es sorprendente que las estimaciones oficiales para el crecimiento económico sean, frecuentemente, tan distantes de los resultados finales, a pesar de que las instancias gubernamentales disponen de las primicias de la información económica del país. La discrepancia entre los datos reales y previstos se apoya en el resumen que muestra la información del cuadro A. 2.17 del apéndice.

La alta participación de los ingresos petroleros en el total de ingresos gubernamentales ha impulsado que la tributación sea inferior en comparación con la de otros países de desarrollo similar. Algunos economistas señalan que, en realidad, la recaudación tributaria es más elevada puesto que las contribuciones sociales incrementan la proporción efectiva. Sin embargo, este rubro no representa más de dos puntos porcentuales por lo que subsiste una gran brecha entre la participación de la tributación en el producto de México y la del resto de los países latinoamericanos. En México, la relación de los ingresos tributarios al PIB es inferior, ya sea que se trate de la contribución de los impuestos indirectos o de la razón de los impuestos directos,

---

<sup>35</sup> Corresponde al promedio aritmético de los años y no al ponderado, porque lo importante es apreciar la discrepancia promedio anual del periodo.

tanto de los correspondientes a las empresas como de los de las personas físicas. Esto se aprecia al comparar la proporción del impuesto sobre el ingreso de las empresas con relación al PIB del país con la de otras economías de tamaño similar como la brasileña; en el periodo comprendido entre 1993 y 2002, en promedio, la relación para la economía mexicana fue de 2.4 por ciento, mientras que en Brasil fue de 5.2 por ciento y en Chile 2.9 por ciento.

Además, los impuestos directos sobre las personas físicas han recaído en un grupo pequeño de la población. La OCDE señala en su estudio bianual sobre la economía de México que “70 por ciento de los asalariados del sector formal escapan totalmente al impuesto al ingreso, pero reciben pagos fiscales negativos a través del crédito al salario. De los 15 millones de contribuyentes individuales registrados, sólo cerca de cuatro a cinco millones están ... pagando el impuesto al ingreso.” (2000; p. 104)

La menor tasa de tributación de México, en comparación con la de otros países latinoamericanos, es resultado de la gran concentración del ingreso, pero también de la baja presión que percibe el gobierno al disfrutar de una fuente de ingresos alternativa a la del sistema tributario y del beneficio que esto conlleva para el ámbito empresarial. En el sistema de tributación mexicano existen problemas de evasión fiscal, pero también, en gran parte la baja recaudación tributaria se debe a problemas de elusión fiscal que se han documentado en múltiples estudios, incluso de esferas oficiales.<sup>36</sup> Algunos estudiosos del tema, como Mario Di Constanzo, han investigado los privilegios fiscales que otorgan los diferentes regímenes especiales de tributación sobre el pago de impuesto sobre las utilidades de las empresas que contempla la Ley del ISR. Di Constanzo declaró que en el año 2007:

[N]ueve empresarios mexicanos [...] lograron ubicarse en los primeros sitios entre los más destacados millonarios del mundo, con una riqueza acumulada que pasó de 48 mil 900 millones de dólares a 72 mil 400 millones en 2007...

[E]scapa a la lógica el hecho de que estos empresarios hayan podido registrar incrementos de 48 por ciento en conjunto en sus utilidades, mientras la economía mexicana apenas creció 4 por ciento.” añade “[E]l incremento de 23 mil 500 millones de dólares en la riqueza de estos individuos -265 mil 550 millones de pesos- debió significar aproximadamente una recaudación de 74 mil 354 millones de pesos, es decir,

---

<sup>36</sup> La elusión fiscal permite a los contribuyentes utilizar resquicios del marco legal a través de los cuales puede evadir el pago del impuesto que le corresponde liquidar conforme lo previsto en la legislación.

estos nueve mexicanos debieron haber aportado durante el 2006 aproximadamente 43.3 por ciento de la recaudación del ISR proveniente de las “personas morales”.....

Los privilegios fiscales que se otorgan a los grandes monopolios, mediante regímenes especiales, les reducen al mínimo el ISR, al extremo de que empresas como Cementos Mexicanos (Cemex), que tiene un margen de utilidad de 40 por ciento, sólo pagó 2.3 por ciento de impuestos sobre sus ventas en 2004; Teléfonos de México, con margen operativo de utilidades de 50 por ciento, pagó de impuestos 8.9 por ciento; Kimberly Clark erogó 6.3 por ciento; América Móvil o Telcel, 6.6 por ciento; FEMSA, es decir, la Coca-Cola, 2.1 por ciento; Bimbo, 1.7 por ciento; Grupo Alfa, 2.3 por ciento; Grupo Carso 2.7 por ciento; Hylsa, 2.4 por ciento; Grupo Maseca, 1.3 por ciento y Wal-Mart, 2.4 por ciento. (La Jornada, 2007)

Otros estudios y afirmaciones similares provienen del propio sector oficial: “Roberto Schatán [director general adjunto de Estudios Especiales en Materia Impositiva de la SHyCP] explicó que la baja recaudación que registra México [... obedece a que] existen en la ley exenciones y privilegios fiscales. La carga tributaria se ha mantenido prácticamente estancada en los últimos 20 años.” (La Crónica, 21 mayo 2003)

Entre 1993 y 2007 se introdujeron diversas disposiciones tendientes a aminorar la base gravable de las empresas, pero ello solo benefició a los más grandes consorcios. Por ejemplo, disposiciones como la deducción inmediata que inicialmente estaba dirigida a favorecer a las pequeñas y medianas empresas no fue aprovechada y más bien las grandes empresas fueron las que disfrutaron de esta prerrogativa (Huerta, F., 2004).

Schatán (2002) señala que, de acuerdo con algunas investigaciones realizadas por la CEPAL, se puede concluir que la reducción del nivel de impuestos no constituye una de las variables más significativas para incentivar la inversión extranjera. Otros estudios incluso apoyan con evidencia empírica para una muestra representativa de países una aseveración contraria. Esto es, si bien es cierto que los impuestos ejercen un efecto negativo en la inversión privada, cuando esos gravámenes se destinan a la ampliación del gasto gubernamental impulsan el gasto privado en inversión, más que compensando el efecto negativo (Caballero y López, 2011a y 2011b). No obstante, durante la década de los ochenta y principios de los noventa se introdujeron diversas reformas en los sistemas tributarios de los países para impulsar lo que se denominó la “competencia tributaria”, es decir, la reducción de las tasas de los gravámenes y el otorgamiento de dispensas y subsidios para atraer capital del exterior (Avi-Yonah, 2001). Aún en la actualidad se sostiene el argumento de que existe una relación inversa entre las tasas de tributación altas y el bajo nivel de inversión con base en algunos estudios empíricos (CBO, 2005)

y Claus, Gemmell, Harding and White, 2010). Estos estudios, sin embargo, sólo consideran las tasas aplicables en los intervalos, y dejan de lado que la estructura tributaria también es resultado del ingreso efectivamente gravado, lo que depende de las deducciones y exenciones establecidas en la legislación fiscal. En la medida que la legislación tributaria admite una mayor cantidad de exenciones y deducciones, el ingreso sujeto de gravamen disminuye.

Schatán (2008) también muestra la forma en que actúan los representantes de algunos grupos industriales al manipular, ante los legisladores y el propio poder ejecutivo, el argumento de que los mayores impuestos reducen la actividad productiva de sus industrias, sin aportar alguna prueba que sustente su afirmación. Este autor señala como ejemplo a los inversionistas de la maquila de exportación que, en el año 2003, lograron la introducción de diversas reformas a la ley del ISR que favorecieron a su industria al argumentar que el sector había experimentado una fuerte contracción a partir del año 2001, situación que, desde luego, no era atribuible al sistema tributario mexicano y que más bien obedecía al contexto internacional.

Existen investigaciones que no establecen una interpretación simplista de la relación inversa entre los ingresos gubernamentales y el nivel de actividad económica y que asocian los niveles de bienestar de la población en su conjunto con la estructura del sistema tributario según el tipo de impuestos. Es el caso de otro estudio que examinó la relación existente entre los niveles de ingreso tributario y de desarrollo democrático de los países (Profeta y Scabrosetti, 2010), y descubrió que los países con democracias más avanzadas tenían un nivel de recaudación tributaria mayor que en los que prevalecían regímenes democráticos incipientes.<sup>37</sup> Además, entre los países de la Unión Europea, se verificó que aquellos con una democracia más consolidada tenían una estructura de tributación compuesta principalmente de impuestos directos. Caballero y López (2011b) arriban a la misma conclusión pero a través de otra vía, y muestran que para los países de la OCDE donde la participación de los gravámenes al ingreso es mayor que la de los gravámenes al consumo, la mayor carga tributaria se asocia con un ingreso per cápita mayor y una mejor distribución del ingreso.

---

<sup>37</sup> La democracia es un régimen que impulsa la igualdad a través de la transferencia del poder político de las élites, es decir, de la población con mayores ingresos hacia las mayorías, representada por población con menores ingresos. (Acemoglu y Robinson [2006]; cit. en Profeta y Scabrosetti, [2010])

Las políticas gubernamentales de privatización impulsaron que la economía mexicana se encauzara hacia una mayor concentración empresarial que se incrementó aún más posteriormente y elevó el grado de monopolio de la economía.<sup>38</sup> Mientras que en 1990 las 100 empresas más grandes de la industria mexicana participaron con 20 por ciento del PIB para 1999 lo hicieron con poco más de 41 por ciento (Domínguez y Brown, 2005). Esto se aplica no sólo a la industria sino también al resto de los sectores. De 1999 al año 2008, las empresas con más de mil trabajadores elevaron su aportación en el valor agregado bruto de 37 a 45 por ciento, respectivamente. En ambos casos, el de la industria y el de la totalidad de los sectores de la economía, el volumen de su ocupación no sufrió variación.

Una característica importante que debe destacarse es que, no obstante que México tiene alrededor de una quinta parte de la población y del PIB de los países de América Latina, entre 1990 y 2006, la contribución del gasto público total al PIB fue sólo de 21 por ciento. Esta participación fue inferior a la que tuvo Brasil en 17 puntos porcentuales, a la de Bolivia en 14 puntos porcentuales, a la de Chile y Venezuela en 11 puntos porcentuales, de Uruguay en 10

---

<sup>38</sup> Esta situación se contempla incluso por instituciones defensoras de las políticas de privatización del Estado. En el informe *Gobernabilidad Democrática en México: más allá de la Captura del Estado y la Polarización Social*, el Banco Mundial señala: “Aunque las reformas con orientación de mercado realizadas en los años noventa —como la apertura comercial— han traído consigo muchos beneficios para la economía mexicana, en algunos casos específicos estas mismas reformas no han sido igualmente eficaces en aumentar la competitividad del país. El ejemplo más notable es la privatización del sector de telecomunicaciones, que únicamente sustituyó un monopolio público con uno privado. La concentración del mercado, al menos en algunos sectores, y el alto nivel de concentración de la riqueza funcionan conjuntamente para hacer que el terreno de juego en la política mexicana esté lejos de ser nivelado. El poder económico se traduce en influencia política, debilitando el peso relativo de la preferencia del elector promedio en el proceso político.” (Banco Mundial, 2007: p. viii) Y se añade más adelante: “las privatizaciones sólo significaron un cambio de propietario, sustituyendo los monopolios públicos por privados y sin contar con un marco regulatorio funcional y organismos regulatorios sólidos que pudieran hacer cumplir condiciones de mayor competitividad.” (Idem: p. 41)

Pero, se supone que el impulso de las políticas privatizadoras tenía como idea rectora que, dada la existencia de un pleno aprovechamiento de los recursos, la aplicación de políticas de privatización mejoraría su asignación, como se deduce de la afirmación del Secretario de Hacienda del gobierno del periodo privatizador al señalar que “los 10 billones de dólares de pérdidas del sector siderúrgico estatal podrían haber llevado agua potable, drenaje, hospitales y escuelas a toda una región entera de este país.” (Aspe (1991): p.2, cit. Giacalone, R., 2004: p. 61) Es decir, los recursos solo debían desplazarse de un fin menos productivo a uno más productivo.

La mayor concentración empresarial presiona hacia una disminución del nivel de actividad económica y al desaprovechamiento de los recursos humanos de la economía mexicana.

puntos porcentuales, de Colombia en 7 puntos porcentuales y Argentina en casi 5 puntos porcentuales.

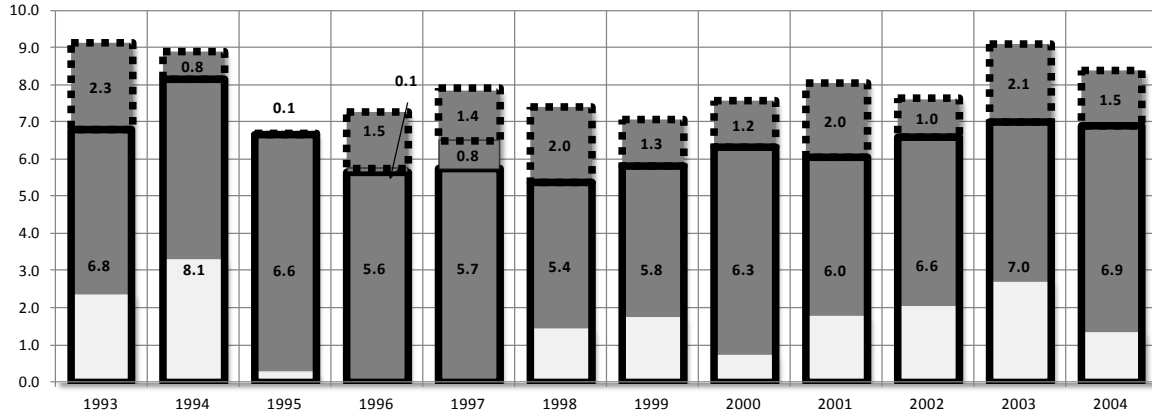
En conclusión, durante el periodo analizado la política fiscal fue procíclica debido a la dependencia del gasto gubernamental de los recursos petroleros externos así como por las propias características de la estructura del sistema tributario. La política presupuestaria gubernamental abonó a la profundización de las crisis o al sostenimiento de un nivel de actividad económica menor al mantener una política de ajuste permanente del gasto gubernamental.

En el periodo comprendido de 1993 a 2004, el gasto público se expandió anualmente sólo 3.2 por ciento en promedio, mientras que los “Componentes gubernamentales de la acumulación privada” se incrementaron a razón de 5.2 por ciento, y en forma particular, los ingresos petroleros crecieron 6.9 por ciento anualmente durante ese periodo. La inferior expansión del producto, 3 por ciento anual, se debe a la baja participación de los salarios en el ingreso y a la creciente dependencia de las importaciones para la expansión de la actividad económica. Los mayores ingresos del gobierno obtenidos del exterior se emplearon en la reducción de las cargas fiscales de los contribuyentes con mayores ingresos y no en la ampliación del gasto gubernamental. La política de gasto gubernamental abonó a los periodos de crisis y estancamiento económicos y sólo la obtención de recursos gubernamentales externos extraordinarios coadyuvó al estímulo de la actividad económica. En el siguiente gráfico se muestra el total de ingresos gubernamentales por tipo de ingreso y la forma en que se distribuyeron durante el periodo 1993-2004. En él se aprecia la permanencia de superávits presupuestarios y muestra que, no obstante que los gobiernos del periodo analizado tuvieron a su disposición mayores recursos que los obtenidos en administraciones anteriores por el mayor precio del petróleo, no los ejercieron y coadyuvaron al subempleo de las fuerzas productivas del país.



**GRÁFICO 4.5**  
**DISTRIBUCIÓN DEL TOTAL DE INGRESOS GUBERNAMENTALES, 1993-2004**

**Como proporción del PPM en por ciento**



- Excedente de ingresos gubernamentales provenientes de la población sobre los gastos gubernamentales (Redistributivos)
- Ingresos petroleros, ingresos por privatizaciones e impuestos sobre el ingreso de las empresas
- Gasto público
- Excedente de gastos gubernamentales (Redistributivos) sobre los ingresos gubernamentales provenientes de la población
- Superávit presupuestario

Nota: El porcentaje mostrado en la parte superior de cada columna representa el superávit presupuestario, y el de la inferior, el gasto público. Los porcentajes que aparecen en la parte media de las columnas de los años 1996 y 1997 corresponden al exceso de gastos redistributivos sobre los ingresos gubernamentales que no provienen de la población, y que reducen el remanente de los ingresos petroleros, por privatizaciones e impuestos sobre el ingreso de las empresas, es decir el superávit presupuestario. La parte de los ingresos petroleros, por privatizaciones e impuestos sobre el ingreso de las empresas que representa el financiamiento del gasto público son los "Componentes gubernamentales de la acumulación privada".

Fuente: Elaboración propia con base en cuadro 4.1.

¿Cuál fue la diferencia entre los periodos de depresión de 1995 y el de estancamiento del crecimiento del 2001 al 2003? En ambos casos se registró, en el periodo previo, un saldo deficitario de la balanza comercial, y la inversión privada sufrió una declinación en su valor real. En 1995, el consumo privado también se desplomó, a diferencia del año 2001, periodo en que el consumo privado incluso se expandió levemente, en términos reales. En 1995, los salarios sufrieron una pérdida de alrededor de una quinta parte de su poder adquisitivo real y redujeron su participación en el producto, mientras que en 2001, en un contexto recesivo, incluso elevaron su participación en el producto al incrementarse la remuneración real promedio de la economía. En 1995, la tasa de desempleo se elevó y alcanzó alrededor del 7 por ciento de la oferta laboral, mientras que en el año 2001, la tasa de desempleo se mantuvo en un nivel similar al del periodo anterior de gran bonanza. ¿Qué ocasionó que la recesión económica, que inició en el año 2001, no comprimiera los salarios reales y rebajara su participación en el

producto? ¿Qué permitió que el empleo se mantuviera y el consumo no cayera e incluso creciera ante la contracción de la demanda externa? Sin lugar a dudas el mecanismo de devaluación de la moneda que se aplicó para hacer frente a la carencia de divisas en 1995 provocó un impacto negativo en la actividad económica de tal magnitud que el gasto privado no logró recuperarse durante largo tiempo. La participación de los salarios en el producto, no obstante que el nivel de empleo creció en el segundo quinquenio de los noventa, no retornó al nivel que tenía el año previo a la crisis que era considerablemente mayor. En el año 2001, a pesar de la recesión, el saldo negativo de la cuenta externa fue menor y, el nivel de reservas de divisas era abundante, por lo que ese año y los siguientes, el tipo de cambio real permaneció sin movimiento e incluso se apreció. Ello permitió que los salarios reales recuperaran, a expensas de los bienes de importación, una parte del poder adquisitivo perdido en 1995 y elevó el multiplicador, alicaído por la reducción de la demanda del exterior.<sup>39</sup> Entonces, no obstante el deterioro de la demanda externa, la disminución del grado de monopolio de la economía por la redistribución del ingreso a favor de los trabajadores debido al desplazamiento en el costo de las importaciones impidió la contracción del consumo interno e incluso impulsó su expansión ligeramente. Otro elemento que coadyuvó fue que en el año 2001, la disponibilidad de crédito del sistema bancario si bien no retornó al nivel que tenía con anterioridad a 1995, tampoco empeoró, como ocurrió en este último periodo en que la actividad económica privada sufrió un drástico racionamiento del financiamiento.

Finalmente, el manejo gubernamental para enfrentar el conflicto en ambas contingencias fue similar, es decir, impulsar 'el saneamiento de las finanzas públicas' que implicó una reducción del gasto gubernamental ante la caída de sus ingresos. Solo que, mientras que en 1995, la

---

<sup>39</sup> En la visión kaleckiana, las empresas determinan sus precios,  $p$ , por la influencia de dos factores:  $p = mu + n\bar{p}$ , donde  $u$  es el costo primo unitario de la empresa,  $\bar{p}$  es el precio promedio ponderado de la industria en la que opera la empresa y  $m$  y  $n$  son coeficientes determinados por las decisiones de las empresas.

Entonces, al suponer que la mayor apertura de la economía eleva el peso del parámetro del precio de la industria por la mayor participación de las empresas extranjeras, la apreciación del tipo de cambio real provoca la contención en la elevación del precio de la empresa a través del segundo factor de la ecuación anterior. Es decir, la presión para volver más competitiva la industria disminuye el grado de monopolio y la distribución del ingreso se modifica a favor de los asalariados. Este comportamiento explica el crecimiento del consumo en el periodo 2001 a 2003, en el cual las otras variables del gasto interno se mantuvieron sin variación o incluso decrecieron.

estructura del financiamiento se alteró drásticamente al crecer, de manera importante, los ingresos petroleros y disminuir sustancialmente el superávit presupuestario debido a la caída de los ingresos gubernamentales provenientes de la población, esto no ocurrió en el año 2001. En 1995, el desplazamiento del financiamiento del gasto gubernamental hacia fuentes del exterior compensó la caída de los ingresos gubernamentales que se desplomaron con la crisis: liberó el poder adquisitivo de la población y proporcionó una demanda adicional a la economía. En 2001, los acontecimientos externos condujeron a un resultado opuesto: los recursos petroleros cayeron y su descenso se mantuvo durante casi 3 años. A ello se añadió el manejo gubernamental del presupuesto, que al ejercer un superávit que representó 2 por ciento del PPM, redujo la participación de los “Componentes gubernamentales de la acumulación privada” en el PPM.

La economía inició tímidamente su reanimación a partir del año 2003 por una expansión de la demanda externa y el consumo inducido, pero esta expansión sólo se afianzó hasta el año 2004 cuando el gasto gubernamental con efectos expansivos creció significativamente debido al elevado aumento de los ingresos por hidrocarburos registrado ese año. Entonces en la recuperación económica de los dos periodos coyunturales los “Componentes gubernamentales de la acumulación privada” se expandieron enérgicamente y constituyeron el factor determinante para conducir a la economía hacia el camino del crecimiento económico.

Finalmente se debe subrayar que, durante el periodo de análisis, el gobierno mantuvo en promedio un superávit presupuestario de 1.9 por ciento del PPM y que esta proporción no varió demasiado con el cambio en la Administración gubernamental: 1.8 por ciento de 1993 a 2000, y 2.2 por ciento de 2001 a 2004.



## CONCLUSIONES

*El problema en Macroeconomía es que difícilmente los creadores de modelos reconocen que detrás de sus criaturas hay visiones, cosmologías e ideologías: piensan que actúan como ‘científicos’ no condicionados por nada ni nadie. Y mucho menos por la historia: las ‘verdades’ que establecen son atemporales. (Anisi, 2005)*

Esta investigación, surge de la preocupación por explicar el crecimiento económico de México entre los años 1993 y 2004; de manera particular en dos momentos de ese periodo: con posterioridad a la crisis de 1995 y después del estancamiento presentado entre los años 2001 y 2003. En especial, porque a raíz de las profundas reformas económicas emprendidas después de la crisis de endeudamiento externo de las economías latinoamericanas a principios de los años ochenta, pareciera que los cambios estructurales realizados y las políticas adoptadas lograron su objetivo.

El propósito de este trabajo es contribuir a una reinterpretación del papel que desempeña el Estado en el funcionamiento de la actividad económica de acuerdo con el enfoque de la demanda efectiva e identificar su actuación como promotor del crecimiento económico de los sistemas capitalistas. Del mismo modo, otro objetivo consiste en proporcionar evidencia empírica y una explicación alternativa que permita responder a los argumentos que atribuyen el mérito del crecimiento de la economía mexicana en el contexto de la aplicación de una política fiscal caracterizada por la austeridad presupuestaria.

Una vez examinado el objetivo de esta investigación, a continuación se presentan los resultados obtenidos: En el capítulo uno se expuso el enfoque kaleckiano de la intervención gubernamental y los argumentos que Kalecki y otros autores, seguidores de esa línea teórica, han formulado para enfrentar la visión convencional de las finanzas públicas. Posteriormente, se proporcionaron algunas reflexiones generales sobre el empleo de los indicadores convencionales del desempeño gubernamental en el análisis económico, provenientes de las estadísticas fiscales del sector gubernamental, las cuales se revisaron en el capítulo dos. A

continuación, en el capítulo tres, se describió la representación del comportamiento del sector gubernamental en el Sistema de Cuentas Nacionales, y se desarrollaron los procedimientos principales de la metodología utilizada, los cuales se examinaron en forma detallada en el apéndice 1. Finalmente, en el capítulo 4 se presentaron los resultados obtenidos para la economía mexicana durante el periodo comprendido entre los años 1993 y 2004 con base en la aplicación del modelo para el análisis empírico de Kalecki-Szeworski-López G. y se analizó su comportamiento. A continuación se exponen los resultados de la investigación.

Desde una óptica ortodoxa, la definición del problema de estudio generalmente se enfoca en la solvencia financiera del sector público y la sostenibilidad de los déficits gubernamentales en el tiempo, por lo que han surgido diversas mediciones que dependen de la orientación, el objetivo y la conveniencia de lo que se pretende identificar desde esas perspectivas. Esta visión considera que el mercado del sistema financiero impone un límite para la creación de dinero o la venta de títulos gubernamentales. Frecuentemente, su elaboración se relaciona con los aspectos que las autoridades gubernamentales desean enfatizar, bien sea ante los acreedores e instancias oficiales a las cuales se debe rendir cuentas o bien ante la opinión pública, y su medición se realiza con base en lineamientos que las instituciones internacionales establecen.

Sin embargo, esos procedimientos no se consideran apropiados para analizar el impacto del gasto público desde un enfoque de la demanda efectiva. La metodología utilizada en esta investigación, que tiene como base los trabajos empíricos de Kalecki (1956[1972], 1962a[1991], 1962b[1991]), así como los realizados por Szeworski (1985) y López G. (1998b), considera un elemento fundamental la identificación de las distintas fuentes de financiamiento del gasto gubernamental. La originalidad de este método radica en que advierte que la expansión adicional de la actividad económica privada depende de que el ingreso gubernamental tenga un efecto neutral en el poder adquisitivo de la población. Esta metodología incluye, además del reagrupamiento del gasto público por sus fuentes de financiamiento, una modalidad del PIB que se denominó, en este estudio, producto privado material (PPM).

Se realizaron dos mediciones del PPM: La primera con base en el procedimiento elaborado por Kalecki que permite identificar la demanda gubernamental efectiva hacia el sector capitalista y

el ingreso que genera. La segunda medición, que es una modalidad de la anterior, se presenta en el apéndice 3, identifica la producción gubernamental de bienes y servicios que se adiciona a la del sector privado y el ingreso que se obtiene. La segunda cuantificación considera que la producción de los servicios públicos de Salud y Educación requiere de una cierta inversión, dada la especialización profesional que es necesaria para su oferta.

La medición con base en la metodología kaleckiana cumple en forma más adecuada el propósito de ser un instrumento de análisis del papel del Estado como generador de demanda efectiva hacia un sector privado estrictamente capitalista y es la que se utilizó para examinar las coyunturas económicas del periodo observado. La otra propuesta de medición permite apreciar, la forma en que el Estado provee de una producción adicional a la sociedad y para ello incurre en un gasto gubernamental con efectos expansivos. En ambas mediciones se apreciaron tendencias similares.

Del análisis empírico del indicador alternativo del déficit presupuestario para medir el comportamiento fiscal del sector gubernamental a través del desarrollo de la metodología kaleckiana, se obtuvieron los siguientes resultados para el caso de la economía mexicana:

1. Entre el periodo de crisis de 1995 y el del estancamiento de la actividad económica presentado entre los años 2001 y 2003 se pueden distinguir ciertas diferencias y coincidencias. El primero se caracterizó por el quebranto de la balanza de pagos externa, generado por una situación de alta fragilidad financiera que condujo a la depreciación de la divisa nacional y ocasionó una drástica disminución del valor real de los salarios. La gran caída de los salarios reales y la elevación del desempleo por la contracción del sector de bienes demandados internamente redujeron la masa salarial en el producto, ocasionando la disminución del multiplicador y la declinación de la contribución del consumo al PPM. El descenso del consumo se reforzó por la disminución del crédito al consumo que, debido al endurecimiento de las normas crediticias, también se redujo como proporción del PPM. Hasta 1998, el nivel de consumo del año previo a la crisis no se recuperó, y entre los años 1993 y 2004 su crecimiento fue inferior al del PPM. El manejo del gasto gubernamental, ante la contracción del gasto privado, fue riguroso e

inflexible y solamente hasta que el gobierno estuvo seguro de la continuidad de la obtención de recursos adicionales externos, no relajó la disciplina fiscal.

En la crisis de 1995 se enfrentó un entorno internacional favorable de crecimiento de la demanda que permitió al gobierno en turno contar con recursos provenientes de la venta de hidrocarburos al exterior que aminoraron sustancialmente la carga fiscal de la población, al desplazar el financiamiento gubernamental hacia fuentes que no restaron aún más poder adquisitivo de la población, aminorado por la enorme depreciación de la moneda.

Por su parte, el periodo de estancamiento a partir del año 2001 fue provocado por la contracción de la actividad económica de los EEUU, país con el que México sostiene la mayor parte de su comercio exterior, y fue reforzado por el ejercicio del gobierno entrante de elevados superávits presupuestarios. Es decir, en 2001 a diferencia de 1995, el monto del financiamiento de los “Componentes gubernamentales de la acumulación privada” cayó y el del “Excedente de los ingresos gubernamentales provenientes de la población sobre los gastos gubernamentales redistributivos” creció, pero la mayor exacción del ingreso privado de la población no fue compensada con un sostenimiento del gasto gubernamental. Entre 2001 y 2003, la austeridad en el ejercicio del gasto gubernamental fue compensada porque el gasto de consumo no decayó. El mantenimiento de un tipo de cambio nominal estable, debido al enorme volumen de reservas acumuladas en los años previos, incluso apreció el valor de la moneda nacional en términos reales. Ello permitió el abaratamiento de los insumos importados y un incremento leve del poder adquisitivo de los salarios. Las remuneraciones elevaron su proporción en el costo, al desplazar a los insumos importados, y también su participación en el producto total. Esta situación se reflejó en un crecimiento del consumo, al que coadyuvó una ligera expansión del crédito. Así, entre 2001 y 2003, no obstante que hubo un estancamiento de la actividad económica, la distribución del ingreso mejoró.



2. Se observa que, en la crisis económica de 1995 los “Componentes gubernamentales de la acumulación privada” constituyeron un estímulo importante para que las inversiones productivas reanudaran el crecimiento, en particular, los ingresos gubernamentales por derechos de hidrocarburos. Es decir, en ese periodo el drástico cambio en el financiamiento del gasto gubernamental, que se desplazó de los ingresos de la población hacia los ingresos del exterior por el crecimiento de los recursos petroleros, permitió la recuperación económica, no obstante la rigidez del manejo presupuestario y algunas medidas que elevaron los gravámenes sobre la población. El gasto privado habría caído aun más si el gasto gubernamental financiado con recursos externos y que liberó recursos internos no se hubiera ejercido. El ejercicio de ese gasto gubernamental es equiparable al de un gasto deficitario, con la ventaja adicional que proveyó las divisas necesarias para la expansión económica.
3. A diferencia de la crisis de 1995, en que los acontecimientos externos fueron favorables, la recesión que inició en el año 2001 se dio por la presencia de un contexto internacional aletargado. La recuperación del crecimiento económico tomó más tiempo debido a que el gobierno, al ver disminuidos los recursos del exterior, aplicó una política presupuestaria cuyo financiamiento recayó en el “Excedente de los ingresos gubernamentales proveniente de la población” y elevó la proporción de los ingresos gubernamentales que el gobierno no ejerció; es decir, el superávit presupuestario se incrementó al pasar de 1.2 a 2.1 por ciento como proporción del PPM de 2000 a 2001, respectivamente. Así, aunque el gasto gubernamental únicamente disminuyó 4 por ciento en 2001, con relación al año anterior, e incluso creció 10 por ciento en 2002, sólo desplazó al gasto privado.
4. En ambas coyunturas el manejo del gasto gubernamental fue rígido; pero en la recesión de 2001 a 2003, se reflejó en un superávit presupuestario de mayor dimensión en un contexto en que no se contaba con otros ingresos que compensaran la alicaída demanda. La recuperación del crecimiento del PPM inició, levemente, en 2003. El consumo, el cual como se señaló no menguó en la recesión, provocó un incremento del aprovechamiento de las capacidades que ante un menor acervo de capital, se convirtió

en un estímulo de la inversión, que creció al año siguiente. La recuperación de la actividad económica privada se reforzó en 2004, cuando los ingresos petroleros del gobierno alcanzaron un nivel sin precedente durante todo el periodo analizado. Así, el gobierno en turno, como ocurrió en 1995, alteró drásticamente la fuente del gasto gubernamental al disminuir casi cincuenta por ciento el “Excedente de los ingresos gubernamentales provenientes de la población” (neto de los gastos redistributivos), es decir, el financiamiento del gasto que recae en la población, y desplazarlo a los “Componentes gubernamentales de la acumulación privada” que crecieron 35 por ciento. El gasto gubernamental únicamente se elevó 2.7 por ciento.

5. En la visión kaleckiana el gasto gubernamental financiado mediante un déficit fiscal produce una mayor expansión de la actividad económica que el financiamiento del gasto de gobierno proveniente de los impuestos diferentes a los gravámenes sobre las utilidades de las empresas. En México, como en otros países con características similares, la posesión gubernamental de un recurso no renovable como el petróleo permite al gobierno obtener el mismo resultado que el impulso de un gasto público deficitario, puesto que no afecta el gasto del sector privado que es utilizado en el periodo corriente.

A la anterior situación se suma que la estructura del sistema tributario mexicano prevaleciente durante el periodo de análisis amplificó ese efecto. El alza del precio de los petrolíferos en el mercado internacional genera, además de los mayores ingresos por la venta de petróleo que impulsan el gasto gubernamental con efecto expansivo, que el déficit presupuestario se eleve o que el superávit disminuya. Esto ocurre debido a que el incremento del precio de la gasolina en el mercado internacional produce una caída en la recaudación tributaria de los ingresos provenientes de la población por el IEPS derivado de la venta de gasolina y diesel. Entonces, el incremento de los “componentes gubernamentales de la acumulación privada” es mayor por el aumento de los recursos petroleros, pero también, por el crecimiento del déficit fiscal (o la disminución del superávit).

Es difícil apreciar durante el periodo analizado la contribución del ISR de las empresas al sostenimiento del impulso de la actividad económica ya que la política aplicada por el gobierno consistió en reducir tanto la tasa de tributación como la base gravable de este impuesto. No obstante, se aprecia que en ciertos momentos de la expansión económica sostuvo las ganancias capitalistas cuando los ingresos petroleros disminuyeron y así, los “componentes gubernamentales de la acumulación privada” solo variaron su composición, sin alterar su nivel. Además, existen otros estudios que aportan evidencia empírica para afirmar que el ISR de personas físicas y empresas cuando financia el gasto público tiene un efecto positivo en la inversión privada.

Durante el periodo analizado, los ingresos por privatizaciones, otro de los “componentes gubernamentales de la acumulación privada”, no registraron una participación significativa en las coyunturas económicas. No obstante, durante algunos años del segundo quinquenio de los noventa, este componente tuvo una aportación de medio punto porcentual al producto debido a algunas privatizaciones importantes como la del sistema ferroviario.

6. La progresividad de la estructura tributaria, que debería existir en los impuestos directos en una sociedad con desigualdades extremas como la mexicana, es baja y se caracteriza por la exención de múltiples conceptos del ingreso que favorecen a los grupos de altos ingresos de las personas físicas y morales.
7. La política de austeridad del manejo del gasto gubernamental aplicada por los gobiernos durante el periodo analizado que se manifiesta en la obtención de amplios superávits presupuestarios limita el crecimiento económico y genera una mayor dependencia de los recursos exteriores para el desempeño gubernamental.
8. El incremento de los ingresos petroleros, debido principalmente al crecimiento del precio de la mezcla mexicana del petróleo, impulsó que el gasto público y los ingresos tributarios permanecieran en una proporción baja en comparación con la de otros países de similares características. Así, la participación del gasto público primario en el PIB fue inferior entre cinco y más de diez puntos porcentuales a la de otros países

latinoamericanos de dimensiones y desarrollo similares como Brasil, Argentina y Chile. La relación del total del ingreso gubernamental al PIB es menor hasta en quince puntos porcentuales que la de Chile, Brasil y Venezuela e inferior a la de Argentina en más de seis puntos porcentuales.

La evidencia empírica de algunas investigaciones sostiene que en la estructura del sistema tributario de las economías caracterizadas por un mayor desarrollo democrático prevalecen los impuestos directos.

9. De los resultados obtenidos, se puede concluir que, entre 1993 y el año 2004, la intervención gubernamental en la vida económica del país constituyó un factor determinante para el impulso del crecimiento en especial en periodos de crisis o estancamiento económico, no obstante, las políticas de austeridad presupuestal seguidas por el Estado Mexicano. Estas políticas se reforzaron por la canalización de recursos al sistema financiero debido a diversas reformas legales realizadas durante el periodo analizado. Las reformas introducidas impulsaron la creación de fondos financieros para múltiples fines como los fondos para el ahorro, fondos de pensiones, fondos de reservas petroleras, y otros, e inmovilizaron ingresos gubernamentales que, de otra manera, se habrían destinado al estímulo de la actividad económica. La elevada canalización de recursos presupuestales hacia el mercado financiero ha inhibido el gasto público en áreas productivas y ha ocasionado que los participantes de ese mercado, en especial los de la banca privada, resulten los beneficiarios de los ingresos extraordinarios obtenidos por la venta del petróleo durante el periodo analizado.

El petróleo, recurso no renovable, constituyó el sostén de las ganancias empresariales en las situaciones coyunturales en un contexto de elevada concentración y desigualdad de la distribución del ingreso del país e impulsó el desinterés gubernamental para incrementar los gravámenes de los grupos con mayores posibilidades de contribución a la recaudación tributaria.

Dentro de las limitaciones que se pueden señalar se encuentra que no existen estudios empíricos que muestren, para el caso de México, que un cambio en la tasa de tributación sobre

el ingreso de las empresas no se traslada a los consumidores a través de mayores precios. Sin embargo, se pueden realizar algunas reflexiones, con base en el sistema tributario de México, que apoyan el planteamiento teórico de Kalecki respecto a que la introducción de un impuesto sobre las ganancias no ocasionaría la reducción del gasto capitalista. El señaló que si las empresas no varían en el corto plazo sus decisiones de gasto, porque es costoso revocarlas, el aumento del gasto público a través del establecimiento de un impuesto sobre las utilidades de las empresas, incrementaría sus ventas, y sus ganancias después de impuestos no se alterarían. La aplicación de un impuesto con estructura progresiva, a diferencia de la aplicación de una tasa fija, ocasiona que las empresas desconozcan la tasa real de pago que enfrentarán en un periodo futuro. Por ejemplo, en el caso específico de México, las empresas deben realizar pagos provisionales a cuenta del ISR anual. Los pagos se calculan al multiplicar el coeficiente de utilidades con relación a las ventas del ejercicio inmediato anterior por las ventas del periodo actual. Esto es así porque las empresas tienen derecho a deducir gastos de su operación, los cuales son difíciles de cuantificar al momento del pago. Por lo tanto, si el dato que las empresas conocen con certeza es su volumen de ventas y si este es mayor en una cantidad igual a la del impuesto adicional que el gobierno ha establecido, entonces no deberían realizar modificación alguna a su gasto. Estarían enfrentando un volumen de ventas mayor y en consecuencia una mayor capacidad de utilización de su fábrica. Y si, como señala Kalecki, los empresarios no modifican en el corto plazo sus decisiones de gasto no tienen otra razón para hacerlo en el futuro. En este sentido, existen estudios que aportan evidencia empírica para el caso de México que sostiene que el ISR cuando se utiliza para expandir el gasto gubernamental se convierte en un estímulo para el gasto en inversión privada.

No obstante, es fácil percatarse que esa estabilidad del gasto privado en inversión no se presenta en el caso del consumo de los trabajadores. En el caso de un incremento en la tasa del impuesto que grava los ingresos de los trabajadores, ellos observarán que el ingreso neto que perciben disminuye en forma inmediata a partir de la entrada en vigor de la reforma tributaria, por lo que también rápidamente reducirán su consumo. Esto es así porque el cálculo del ISR sobre los asalariados se realiza sobre sus ingresos corrientes y, a diferencia de las firmas, no

admite deducción alguna; adicionalmente los trabajadores tienen poca capacidad de ahorro y, en los países latinoamericanos, el crédito está considerablemente restringido.

La importancia de esta investigación radica en que se verificó que la metodología diseñada por Kalecki, explicada en forma detallada por Szeworski, y adaptada al caso de países con recursos no renovables como México por López G., permite identificar la incidencia de la participación gubernamental en la actividad económica, no obstante que el resultado fiscal sea superavitario o cercano al equilibrio.

## ***Apéndice 1. Metodología para la determinación del PPM y el financiamiento del gasto gubernamental.***

Para Kalecki la importancia radicaba en identificar la demanda adicional que el gobierno creaba en la economía, en especial la dirigida hacia la producción de bienes del sector capitalista, y que generaba un ingreso privado. Para ello, del gasto gubernamental dedujo el valor agregado o PIB gubernamental que equivale al pago de servicios gubernamentales. El gasto gubernamental neto, una vez deducido el PIB gubernamental, corresponde al gasto de gobierno en bienes.

El cambio en la medición del gasto gubernamental modifica también el valor del PIB y constituye una modalidad de la evaluación del producto del sistema del producto material (SPM), procedimiento de registro contable alternativo empleado antaño por los países del bloque socialista. El método de clasificación del SPM divide a los sectores de acuerdo con el trabajo “productivo” o “improductivo” que en ellos se realiza. Este sistema de registro considera que el trabajo “productivo” se materializa en mercancías y genera un plusvalor capitalista, mientras que el último no lo crea; con base en este razonamiento, el trabajo del sector gubernamental se clasifica como improductivo.

No obstante que la intención de Kalecki consistía en medir únicamente la demanda de bienes capitalistas, no excluyó el concepto de servicios del consumo personal debido a las dificultades que implica su identificación. La realización de esta tarea hubiera requerido de la aplicación de un conjunto de criterios para la exclusión de diversos “servicios no productivos del consumo”, lo que probablemente, habría arrojado un nivel de consumo impreciso (Kalecki, 1962a[1991]).

### **I. Fuentes de Información.**

Las fuentes de información que se utilizaron para la elaboración del cuadro 4.1 son la *Cuenta de Bienes y Servicios* y el *Sistema de Cuentas Institucionales* que integran el SCN y son publicadas por el INEGI en forma anual. Cuando no se obtuvo información del SCN al nivel requerido para los rubros de financiamiento del gasto gubernamental, se utilizó la proveniente de las Estadísticas Fiscales publicadas por la SHyCP.

## II. Procedimiento para la determinación del PPM.

Para la determinación del PPM se consideró que el PIB ( $PIB_{total}$ ) es la suma del PIB privado ( $PIB_{privado}$ ) y el PIB gubernamental ( $PIB_{gubernamental}$ ). El  $PIB_{gubernamental}$  se integra únicamente por el Gobierno Federal, el Gobierno del Distrito Federal, los organismos descentralizados, los gobiernos estatales y municipales y las instituciones de seguridad social. Excluye el PIB de las empresas del sector público el cual se contabiliza en las cuentas nacionales conforme al procedimiento contable que se aplica al PIB de las empresas del sector privado y se agrupa en el sector de sociedades de las Cuentas Institucionales.

Ahora bien, si se supone que el  $PIB_{total} = PIB_{privado} + PIB_{gubernamental}$  es igual al PIB medido a través del gasto gubernamental, es decir,  $PIB_{total} = C_p + I_p + G_{bys} + I_g + X - M$ ,

donde:

$PIB_{total}$	=	Producto interno bruto.
$C_p$	=	Consumo personal (privado) en bienes y servicios.
$I_p$	=	Inversión privada (formación bruta de capital y variación en inventarios).
$G_{bys}$	=	Consumo final en bienes y servicios del gobierno.
$I_g$	=	Inversión del gobierno.
$X$	=	Exportaciones.
$M$	=	Importaciones.

El gasto total del gobierno, al que denominaremos  $G$ , es la suma de  $G = G_{bys} + I_g$ , es decir del gasto en consumo final en bienes y servicios del gobierno más el gasto en inversión del gobierno. Además,  $G_{bys}$  es igual a la compra de bienes de consumo y servicios al sector privado ( $C_{bysg}$ ) más el valor agregado gubernamental o  $PIB_{gubernamental}$ , es decir,  $G_{bys} = C_{bysg} + PIB_{gubernamental}$ , por consiguiente  $G$  se puede reescribir como  $G = C_{bysg} + PIB_{gubernamental} + I_g$ .

Debido a que el objetivo consiste en determinar el  $PIB_{privado}$ , el  $PIB_{gubernamental}$  debe descontarse del  $PIB_{total}$ , lo que equivale a deducir  $PIB_{gubernamental}$  de  $G_{bys}$ , es decir,  $PIB_{privado} = C_p + I_p + G_{bys} - PIB_{gubernamental} + I_g + X - M$ . Así, el concepto del  $PIB_{privado}$  representa en esta investigación al PPM.

El  $PIB_{gubernamental}$  se compone, por la vía del ingreso, del pago de la remuneración de asalariados, los impuestos sobre la producción menos los subsidios a la producción y el excedente bruto de operación. Estos dos últimos conceptos son prácticamente nulos en el sector gubernamental, por lo que se puede considerar que el  $PIB_{gubernamental}$  se constituye fundamentalmente por el pago de los servicios personales,



es decir de las remuneraciones de los trabajadores de la administración pública y la defensa, de la educación y de la salud.

En resumen, el PPM incluye los mismos componentes del gasto del PIB, excepto el  $G_{bys}$ . En el caso del PPM, el gasto gubernamental en bienes y servicios ( $G_{bys}$ ) se sustituye por el gasto gubernamental en bienes ( $G_b$ ).<sup>1</sup>

El PPM que se muestra en el capítulo cuatro de este trabajo equivale al  $PPM = C_p + I_p + G_b + I_g + X - M$ . El deflactor utilizado para  $G_b$  corresponde al del gasto de gobierno en bienes que equivale al concepto de “Compra de bienes y servicios” en la *Cuenta de Bienes y Servicios*. Ahora el gasto total de gobierno se denomina  $G'$  que es la suma de  $G_b$  e  $I_g$ . El deflactor de las fuentes de financiamiento de  $G'$  está ponderado por el gasto en los dos tipos de bienes,  $G_b$  e  $I_g$ .

### III. Determinación del financiamiento del gasto gubernamental.

El financiamiento del gasto gubernamental se constituye por dos términos: el “Excedente de ingresos gubernamentales provenientes de la población sobre los gastos gubernamentales (Redistributivos)”, que representa únicamente un desplazamiento del ingreso del sector privado al sector público, y los “Componentes gubernamentales de la acumulación privada”, que corresponde a la clasificación del gasto público en los tipos de financiamiento que generan una demanda adicional en la actividad económica.

+	Excedente de ingresos gubernamentales provenientes de la población sobre los gastos gubernamentales (Redistributivos)	
+	Componentes gubernamentales de la acumulación privada	
=	Gasto total de gobierno ( $G'$ )	

**a) Excedente de ingresos gubernamentales provenientes de la población sobre los gastos gubernamentales (Redistributivos).** Es el saldo de la diferencia entre los ingresos gubernamentales provenientes de la población y los gastos gubernamentales redistributivos.

---

<sup>1</sup> Es decir representa a  $G_{bys}$  neto del pago de servicios personales en administración pública y defensa, educación y salud. Este concepto corresponde a  $C_{bysg}$  presentado anteriormente.

La fuente de información para la determinación de los componentes del PPM es la *Cuenta de Bienes y Servicios*, publicada por el INEGI.

+	Ingresos gubernamentales provenientes de la población
-	Gastos gubernamentales (redistributivos)
=	Excedente de ingresos gubernamentales provenientes de la población sobre los gastos gubernamentales (redistributivos)

Los conceptos que integran el excedente de ingresos gubernamentales provenientes de la población sobre los gastos gubernamentales (redistributivos) se determinan de la siguiente manera:

*a.1) Los ingresos gubernamentales provenientes de la población se componen de la adición de los siguientes rubros del SCI: de D.2 Impuestos sobre la producción y las importaciones de los recursos del sector gobierno, neto de D.3 subsidios del sector gobierno, más la cuenta D.5 Impuestos corrientes sobre el ingreso, la riqueza, etc. correspondiente a los usos del sector de los Hogares y la cuenta D.61 Contribuciones Sociales correspondiente a los recursos del sector gubernamental que representa las aportaciones a los diferentes fondos de la seguridad social. La fuente de información de los ingresos indicados son las Cuentas por Sectores Institucionales del Sistema de Cuentas Nacionales de México, publicadas por el INEGI para el periodo de análisis.*

De la suma de los ingresos gubernamentales señalados se deduce los ingresos gubernamentales que no corresponden a ingresos provenientes de la población y que se agrupan en los impuestos indirectos, es decir, en la cuenta D.2 de los impuestos sobre la producción del sector gubernamental del SCI. Estos ingresos son los derechos de hidrocarburos<sup>2</sup> y las recuperaciones de capital, estas últimas constituidas, principalmente, por los ingresos provenientes de privatizaciones. La fuente de información de ambos conceptos son los ingresos gubernamentales no tributarios de las Estadísticas Fiscales; el primero se registra en el rubro de derechos y el segundo en el de aprovechamientos.<sup>3</sup>

<sup>2</sup> De acuerdo con el Manual de Estadísticas de Finanzas Públicas 2001, elaborado por el FMI y cuyos lineamientos sigue el INEGI para realizar la compilación de las Cuentas Nacionales con base en las Estadísticas Fiscales, las utilidades de los monopolios fiscales de exportación se registran como un recurso del sector gubernamental en la cuenta Impuestos sobre la producción y las importaciones. En la versión del Manual de 1986, el FMI especificaba que los beneficios de los monopolios fiscales debían ser tratados contablemente como Impuestos Indirectos.

<sup>3</sup> La fuente de información es la *Revista de Estadísticas Oportunas de las Finanzas Públicas y la Deuda Pública* (EOPyDP) que la SHyCP publicó en su sitio web <http://www.shcp.gob.mx> hasta el primer semestre del año 2008. Esta Revista, que consistía de un software electrónico, contenía una base de datos de las Estadísticas Fiscales de México a partir del año 1977.

+	Impuestos sobre la producción y las importaciones
-	Subsidios a los productos
+	Impuestos corrientes sobre el ingreso, la riqueza, etc. de los hogares
+	Contribuciones Sociales al sector gubernamental
-	Derechos de hidrocarburos
-	Recuperaciones de capital (ingresos por privatizaciones)
=	<u>Ingresos gubernamentales provenientes de la población</u>

a.2) *Los gastos gubernamentales redistributivos* representan la suma de las remuneraciones a los trabajadores gubernamentales netas de ISR, el costo financiero del programa de apoyo a los ahorradores y deudores de la banca y de las prestaciones sociales en efectivo<sup>4</sup>. Con el fin de utilizar fuentes de información homogéneas para los diferentes conceptos, los datos de las remuneraciones a los trabajadores gubernamentales provienen del importe del PIB<sub>gubernamental</sub> utilizado en el cálculo del gasto de gobierno del PPM. El valor del PIB<sub>gubernamental</sub> es similar al de la cuenta D.1 Remuneraciones de los asalariados que se asienta en los usos del sector gubernamental del SCI, razón por la cual se consideró apropiado. El ISR que se descontó de las remuneraciones se estimó con base en el promedio que el ISR de los hogares representa de las remuneraciones de la economía total. Aunque esta relación puede resultar un poco superior que la aplicada en la realidad, puesto que el ISR incluye no solo el impuesto sobre los salarios sino también el impuesto sobre otros ingresos de las personas físicas, esta diferencia se compensaría con las contribuciones sociales que no se descontaron de los salarios pues no se obtuvo el importe de las aportaciones sociales de los trabajadores gubernamentales.

La información del costo financiero del programa de apoyo a ahorradores y deudores de la banca proviene de la base de datos de las Estadísticas Fiscales que la SHyCP publica en su sitio web <http://www.shcp.gob.mx>. Las prestaciones sociales en efectivo proceden de los empleos de la cuenta D.62 Prestaciones sociales distintas de las transferencias sociales en especie del sector gubernamental del SCI y representan las transferencias corrientes que reciben los hogares por concepto de pensiones por enfermedad o incapacidad, jubilaciones, desempleo, apoyos grupos necesitados, etc.

---

<sup>4</sup> El procedimiento propuesto por López G. (1998) considera que los intereses sobre la deuda interna no representan gastos gubernamentales redistributivos debido a que en México, este tipo de transferencias no redistribuye el ingreso, al concentrarse en un pequeño grupo de la población de altos ingresos cuya propensión al consumo es sustancialmente inferior que la de la mayoría de la población.

+	Remuneraciones a los trabajadores (netas de ISR)
+	Costo financiero del programa de apoyo a ahorradores y deudores de la banca
+	Prestaciones sociales distintas de las transferencias sociales en especie
=	Gastos gubernamentales redistributivos

**b) Componentes gubernamentales de la Acumulación Privada.** Es la suma de los siguientes conceptos: Los Impuestos sobre el ingreso de las empresas, los ingresos gubernamentales por privatizaciones, los ingresos petroleros y el déficit/superávit (+/-) presupuestario. El primero corresponde al registro de los usos de la cuenta D.51 Impuesto sobre el ingreso de los sectores de las Sociedades Financieras y no Financieras del SCI. Los ingresos gubernamentales por privatizaciones y los ingresos petroleros provienen de los rubros de recuperaciones de capital y de derechos de hidrocarburos respectivamente, mencionados en el numeral a.1) del inciso III., y que fueron descontados de los ingresos gubernamentales provenientes de la población. Finalmente, el saldo presupuestario (déficit o superávit) representa la diferencia entre  $G'$  y la suma del “Excedente de ingresos gubernamentales provenientes de la población sobre los gastos gubernamentales (Redistributivos)” y los tres tipos de ingreso gubernamental que integran los “Componentes gubernamentales de la acumulación privada”. Cuando  $G'$  es mayor que la suma del “Excedente de ingresos gubernamentales provenientes de la población sobre los gastos gubernamentales (Redistributivos)” y los “Componentes gubernamentales de la acumulación privada” el resultado es un déficit presupuestario y tiene signo positivo; cuando es menor, un superávit con signo negativo.

Las remuneraciones que forman parte del gasto redistributivo se deflactaron con el deflactor del valor agregado del gobierno. Para los conceptos restantes, intereses, prestaciones sociales en efectivo y los diversos ingresos gubernamentales así como el déficit o superávit presupuestario, se utilizó el deflactor de  $G'$ . No existe una diferencia significativa si se utiliza el deflactor del consumo personal.

+	Impuesto sobre el ingreso de las Sociedades Financieras y no Financieras
+	Recuperaciones de capital (ingresos por privatizaciones)
+	Derechos por hidrocarburos
+	Déficit (+) o superávit presupuestario (-)
=	Componentes gubernamentales de la acumulación privada

#### IV. Descripción del procedimiento de determinación del financiamiento del gasto gubernamental mediante identidades contables.<sup>5</sup>

El PIB medido a precios de mercado por la vía de la generación del ingreso se puede expresar de la siguiente manera  $PIB_{total} = S_{tprniSR} + S_{tgniSR} + Transf. + ISR_S + EBO_{gniSR} + ISR_{EBOg} + IInd. - Sub. - Transf.$ <sup>6</sup>

Donde:

$S_{tprniSR}$	=	Salarios de los trabajadores del sector privado netos de ISR.
$S_{tgniSR}$	=	Salarios de los trabajadores del sector gubernamental netos de ISR.
$ISR_S$	=	Impuesto sobre los salarios de los trabajadores público.
$EBO_{gniSR}$	=	Excedente bruto de explotación (concepto aproximado a las ganancias) neto de ISR.
$ISR_{EBOg}$	=	Impuesto sobre las ganancias.
$IInd.$	=	Impuestos indirectos, es decir, los impuestos a la producción e importaciones.
$Sub.$	=	Subsidios a la producción.
$Transf.$	=	Transferencias gubernamentales constituidas por las prestaciones sociales en efectivo a la población y , para el análisis del periodo realizado, por el costo financiero que representó el programa de apoyo a deudores.

Si recordamos que en el numeral II se definió el PIB por la vía del gasto como  $PIB_{total} = C_p + I_p + G_{bys} + I_g + X - M$ , e igualando ambas mediciones del PIB, suponiendo que el comercio exterior está en equilibrio, es decir que  $X = M$  y restando el  $PIB_{gubernamental}$  de ambos lados de la igualdad, se obtiene la siguiente expresión que constituye el PPM:

$$\underbrace{S_{tprniSR} + S_{tgniSR} + Transf. + ISR_S + EBO_{gniSR} + ISR_{EBOg} + IInd. - Sub. - Transf. - PIB_{gubernamental}}_{PPM \text{ por ingreso}} = \underbrace{C_p + I_p + G_{bys} + I_g - PIB_{gubernamental}}_{PPM \text{ por gasto}}$$

Al pasar del lado izquierdo los términos de la igualdad anterior, reagruparlos y sustituir  $G_{bys} + I_p - PIB_{gubernamental}$  por  $G'$  se obtiene:

$$\underbrace{\left[ \left( S_{tprniSR} + S_{tgniSR} + EBO_{gniSR} + Transf. \right) - \left( C_p + I_p \right) \right]}_{\text{Sector privado}} + \underbrace{\left[ \left( ISR_{EBOg} + ISR_S + IInd. \right) - \left( Sub. + Transf. + PIB_{gubernamental} + G' \right) \right]}_{\text{Sector gobierno}} = 0$$

<sup>5</sup> Los supuestos que se realizan únicamente simplifican la exposición.

<sup>6</sup> Las contribuciones sociales de los empleadores forman parte de las remuneraciones de los trabajadores y tienen un tratamiento similar al del  $ISR_S$ . Es decir, se descontarían de los salarios de los trabajadores (en los que se incluyen de acuerdo con las reglas de la contabilidad nacional) y se presentarían en forma independiente en la identidad como en el caso del  $ISR_S$ . En el desarrollo del procedimiento no se incluyen para simplificar la exposición.

Los términos entre corchetes del lado izquierdo representan los ingresos y gastos del sector privado y los del lado derecho representan los del sector gubernamental. Asimismo, al interior de ambos sectores los términos se asocian mediante paréntesis en dos grupos: los que se encuentran del lado izquierdo del signo negativo representan los ingresos y los que se encuentran del lado derecho, los gastos.

Se debe recordar que el  $PIB_{gubernamental}$  se constituye fundamentalmente por los salarios de los trabajadores gubernamentales, y que las remuneraciones con las que se adquieren los bienes de consumo son netas de ISR, por lo que  $S_{tgnISR} \approx PIB_{gubernamental}$ . Además de sustituir en la expresión contable el  $PIB_{gubernamental}$  por  $S_{tgnISR}$ , de *IInd.* se debe descontar los derechos de hidrocarburos ( $D_h$ ); ahora *IInd.* se denominará *IInd.<sub>neto</sub>*.

Por otra parte, se debe considerar que los ingresos por privatizaciones ( $Ing_{pr}$ ) son una transferencia de ingresos del sector privado al público. El primero, la registra en los usos en las transferencias del gobierno general; el sector público la registra en los recursos de la misma cuenta. Por lo tanto, los ingresos por privatizaciones ( $Ing_{pr}$ ) se deben descontar de los ingresos primarios del sector privado y trasladarlos al sector gubernamental. En la identidad contable que clasifica el ingreso y el gasto por sectores,  $Ing_{pr}$  se presentan en forma independiente con el objeto de identificar las distintas fuentes de financiamiento del gasto gubernamental. Por lo tanto, la identidad contable se modifica y se puede reescribir de la siguiente manera:

$$\underbrace{\left[ \left( S_{tprnISR} + S_{tgnISR} + EBO_{gnISR} + Transf. - Ing_{pr} \right) - \left( C_p + I_p \right) \right]}_{\text{Sector privado}} + \underbrace{\left[ \left( ISR_{EBOg} + D_h + Ing_{pr} \right) + \left( ISR_s + IInd_{neto} - Sub. - Transf. - S_{tgnISR} \right) - (G') \right]}_{\text{Sector gobierno}} = 0$$

Ahora los ingresos y gastos del sector gobierno se han clasificado en tres grupos: los del corchete del lado izquierdo representan los “Componentes gubernamentales de la acumulación privada”; los miembros del corchete del lado derecho que se ubican antes del signo negativo constituyen el “Excedente de ingresos gubernamentales provenientes de la población sobre los gastos gubernamentales (Redistributivos)”; finalmente, el término del corchete del lado derecho ubicado después del signo negativo es el gasto gubernamental en bienes.

Puede suceder, y es lo que generalmente ocurre, que el sector gubernamental no se encuentre en equilibrio, es decir que su gasto difiera de sus ingresos. Ahora bien, pueden presentarse las siguientes situaciones:

- Cuando  $G' > \left( \{ +ISR_{EBOg} + D_h + Ing_{pr} \} + \{ ISR_s + IInd_{neto} - Sub. - Transf. - S_{tgnISR} \} \right)$ , el saldo presupuestario del gobierno, SP, es deficitario, es decir,  $SP > 0$ .
- Cuando  $G' < \left( \{ +ISR_{EBOg} + D_h + Ing_{pr} \} + \{ ISR_s + IInd_{neto} - Sub. - Transf. - S_{tgnISR} \} \right)$ , SP es superavitario, es decir,  $SP < 0$ .

Desde luego que, en la identidad contable total, los desequilibrios entre los ingresos y gastos del sector gubernamental tienen una compensación correspondiente, pero con signo contrario, en el sector privado. Por lo tanto, el saldo, SP, se puede incorporar en el financiamiento del gasto gubernamental y su signo será positivo en el caso de un déficit presupuestario y negativo cuando sea superávit. De esta manera, el gasto del sector gubernamental en bienes medido a través de sus fuentes de financiamiento puede expresarse de la siguiente manera:

$$\underbrace{(ISR_{EBOg} + SP + D_h + Ing_{pr})}_{\text{Componentes gubernamentales de la acumulación privada}} + \underbrace{(ISR_s + IInd_{neto} - Sub. - Transf. - S_{tgnISR})}_{\text{Excedente de ingresos gubernamentales provenientes de la población sobre los gastos gubernamentales (Redistributivos)}} = \underbrace{G'}_{\text{Gasto gubernamental en bienes de consumo e inversión}}$$





## **Apéndice 2. Cuadros Anexos.**

### INFORMACIÓN GENERAL

**CUADRO A.2.1**  
**TIPO DE CAMBIO NOMINAL Y REAL (PROMEDIO ANUAL) E INFLACIÓN 1993-2004**

Período	Tipo de cambio nominal (pesos corrientes)	Índice nominal <sup>1/</sup> 1993=100	Índice real <sup>2/</sup> 1993=100	Variación tipo de cambio nominal (%)	Inflación anual (%)
1993	3.26	100.00	100.00		8.0
1994	3.41	104.68	103.87	4.6	7.1
1995	6.60	202.72	151.22	93.5	52.0
1996	7.65	234.78	136.81	15.9	27.7
1997	8.03	246.42	120.74	5.0	15.7
1998	9.35	286.95	121.80	16.4	18.6
1999	9.70	297.77	111.93	3.7	12.3
2000	9.60	294.75	104.46	-1.0	9.0
2001	9.42	289.22	99.77	-1.9	4.4
2002	9.87	303.04	99.69	4.8	5.7
2003	10.98	337.04	108.98	11.2	4.0
2004	11.43	350.85	111.83	4.1	5.2
2005	10.98	337.20	107.35	-3.9	3.3
2006	11.04	338.91	106.98	0.5	4.1
2007	11.04	338.81	106.08	0.0	3.8
2008	11.34	348.22	106.51	2.7	6.5

<sup>1/</sup> Tipo de cambio nominal = bancario.

<sup>2/</sup> Tipo de cambio real = Tipo de cambio nominal X relación Índice de precios EEUU y México.

FUENTE: Elaborado con base en:

CEFP de la H. Cámara de Diputados, con datos del BMX, México, y del Federal Reserve Bank of St. Louis, E.U.

INEGI, BIE, Varios años. México.

**CUADRO A.2.2**  
**DATOS DE EMPLEO DE LA POBLACIÓN, 1993-2008**

Período	Población 1993 = 100	Empleos Totales 1993 = 100	Fuerza de Trabajo Como % de la población	Autoempleo Como % de la ocupación	Desem- pleo Como % de la fuerza de trabajo	Empleos Administración Pública y Defensa <sup>1/</sup> 1993 = 100	Trabajadores Asalariados % de Empleos Totales	Emplea- dores y Trabajadores por su cuenta % de Empleos Totales	Trabajadores familiares sin pago % de Empleos Totales	Tasa de participación		
										Total Como % de la población de 15 a 64 años	Hombres Como % de la población de 15 a 64 años	Mujeres Como % de la población de 15 a 64 años
1993	88,752	31,341	36.5	43.8	3.2	1,276	56.2	32.0	11.7	62.5	87.0	38.6
1994	90,266	32,439	37.2	43.7	3.5	n.d.	56.3	31.7	12.0	63.3	87.7	39.4
1995	91,725	32,159	37.7	41.2	6.9	1,283	58.8	30.2	11.0	63.5	86.3	41.3
1996	93,130	33,490	38.0	40.1	5.2	1,568	59.9	29.4	10.7	63.6	86.1	41.6
1997	94,478	35,420	39.1	40.9	4.1	1,566	59.1	29.7	11.2	65.0	86.7	44.0
1998	95,790	36,356	39.4	38.6	3.6	1,586	61.4	29.0	9.7	65.0	87.2	43.6
1999	97,115	36,773	38.8	38.0	2.5	1,003	62.0	28.9	9.1	63.8	86.0	42.4
2000	98,439	37,591	39.2	36.0	2.6	1,064	64.0	28.1	7.9	64.0	85.5	43.3
2001	99,716	37,681	38.8	36.4	2.5	1,044	63.6	28.8	7.6	63.0	84.2	42.5
2002	100,909	38,557	39.3	36.8	2.9	1,094	63.2	28.9	8.0	63.4	84.3	43.4
2003	102,000	38,874	39.3	36.6	3.0	1,118	63.4	29.2	7.4	62.9	83.9	42.7
2004	103,002	40,210	40.5	36.5	3.7	1,212	63.5	29.1	7.4	64.3	84.3	45.3
2005	103,947	40,455	40.3	35.5	3.5	1,171	64.5	28.4	7.1	63.5	82.3	45.6
2006	104,874	41,849	41.2	34.5	3.2	1,177	65.5	27.8	6.6	64.4	82.9	46.7
2007	105,791	42,552	41.6	34.3	3.4	1,251	65.7	27.9	6.5	64.5	82.5	47.4
2008	106,683	43,527	42.3	33.9	3.5	1,276	66.1	27.6	6.3	65.0	83.1	47.9

FUENTE: Elaboración propia con base en OCDE (2009).

**CUADRO A.2.3**  
**DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO: REMUNERACIONES Y**  
**EXCEDENTE DE OPERACIÓN, 1993-2004**  
 (PRODUCTO TOTAL = 100)

Período	Remuneraciones asalariados	Excedente bruto de operación
<b>1993</b>	38.0	62.0
<b>1994</b>	38.6	61.4
<b>1995</b>	34.2	65.8
<b>1996</b>	31.9	68.1
<b>1997</b>	32.9	67.1
<b>1998</b>	33.6	66.4
<b>1999</b>	34.3	65.7
<b>2000</b>	34.7	65.3
<b>2001</b>	36.1	63.9
<b>2002</b>	35.8	64.2
<b>2003</b>	35.2	64.8
<b>2004</b>	33.8	66.2

FUENTE: Elaboración propia con base en INEGI, *Bienes y Servicios*, varios años. México.

**CUADRO A.2.4**  
**EXPORTACIONES PETROLERAS Y NO PETROLERAS**  
**1993-2008**

EN MILLONES DE DÓLARES DE 2005.

<b>Periodo</b>	<b>Exportaciones petroleras</b>	<b>Exportaciones no petroleras</b>
1993	100.0	100.0
1994	97.1	118.0
1995	107.8	153.9
1996	144.8	179.3
1997	137.9	207.2
1998	86.8	228.2
1999	116.8	257.8
2000	185.1	299.4
2001	148.1	284.2
2002	163.8	280.9
2003	201.2	274.9
2004	248.9	300.5

FUENTE: Elaboración propia con base en:  
 INEGI, BIE, varios años. México.  
 Bureau of Economic Analysis, GDP Index 2005 = 100, varios años. U.S.A.2.

**CUADRO A.2.5**  
**TASA DE CRECIMIENTO DEL PIB A PRECIOS DE 1990. PAÍSES SELECCIONADOS. 1993-2007**  
**(PORCENTAJE)**

Region	Subregion	País	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Mundo			1.53	3.24	2.91	3.27	3.65	2.36	3.26	4.14	1.68	2.02	2.73	4.03	3.45	3.98	3.79
África			0.70	2.03	2.89	6.23	3.14	3.30	2.71	3.13	4.31	4.87	4.83	6.40	5.60	5.70	6.06
América			2.85	4.28	2.33	3.56	4.63	3.89	3.90	3.85	0.78	1.46	2.45	3.95	3.31	3.25	2.71
Asia			3.27	3.81	4.55	4.92	3.64	-0.17	2.68	4.89	2.05	3.42	4.49	5.68	5.22	5.77	5.74
Europa			-0.97	1.85	2.24	1.56	2.70	2.59	3.02	4.08	2.07	1.30	1.46	2.70	2.03	3.17	3.09
Oceanía			4.45	4.54	4.01	3.86	3.96	4.57	4.09	1.95	3.68	3.32	3.91	2.97	2.92	2.98	3.79
América																	
	Caribe		-1.15	2.94	2.99	5.51	4.75	4.43	4.44	5.27	1.61	1.85	3.19	2.48	5.34	5.42	4.43
	América Central		2.34	4.32	-4.99	4.83	6.56	5.11	3.86	6.17	0.17	1.02	1.70	4.24	3.09	5.00	3.67
	América Central	Mexico	1.95	4.42	-6.17	5.15	6.77	5.03	3.76	6.59	-0.03	0.77	1.39	4.16	2.80	4.77	3.21
	Sudamérica		4.95	5.52	3.21	2.99	4.81	1.10	-1.26	2.98	0.40	-0.60	2.50	6.88	5.07	5.37	5.85
	Sudamérica	Argentina	6.25	5.84	-2.85	5.53	8.11	3.85	-3.39	-0.79	-4.41	-10.89	8.84	9.03	9.18	8.47	8.66
	Sudamérica	Bolivia	4.27	4.67	4.67	4.36	4.95	5.03	0.43	2.51	1.68	2.49	2.71	4.17	4.42	4.80	4.56
	Sudamérica	Brazil	4.92	5.85	4.22	2.15	3.38	0.04	0.25	4.31	1.31	2.66	1.15	5.71	3.16	3.70	4.40
	Sudamérica	Chile	6.99	5.71	10.63	7.41	6.61	3.23	-0.76	4.49	3.38	2.18	3.92	6.04	5.56	4.34	5.10
	Sudamérica	Colombia	5.71	5.15	5.20	2.06	3.43	0.57	-4.20	2.92	1.47	1.93	3.86	4.87	4.72	6.83	6.80
	Sudamérica	Ecuador	2.03	4.70	1.75	2.40	4.05	2.12	-6.30	2.80	5.34	4.25	3.58	8.00	6.00	3.90	3.44
	Sudamérica	Paraguay	4.14	3.09	5.44	0.42	2.99	0.59	-1.50	-3.33	2.06	-0.06	3.85	4.12	2.87	4.33	6.42
	Sudamérica	Peru	4.76	12.82	8.58	2.54	6.86	-0.66	0.91	2.95	0.21	5.02	4.03	5.11	6.74	7.56	8.99
	Sudamérica	Uruguay	2.61	7.29	-1.45	5.56	4.93	4.20	-2.42	-1.44	-3.35	-11.19	2.44	11.90	6.38	7.00	7.48
	Sudamérica	Venezuela (República Bolivariana de)	0.28	-2.35	3.95	-0.20	6.37	0.29	-5.97	3.69	3.39	-8.86	-7.76	18.29	10.32	10.35	8.40
	América del Norte		2.66	4.13	2.56	3.56	4.52	4.21	4.58	3.83	0.85	1.73	2.46	3.60	3.07	2.86	2.23
	América del Norte	Canada	2.34	4.80	2.81	1.62	4.23	4.10	5.53	5.23	1.78	2.92	1.88	3.07	3.07	2.76	2.65
	América del Norte	Estados Unidos de Norteamérica	2.69	4.06	2.54	3.75	4.55	4.22	4.49	3.69	0.76	1.61	2.52	3.65	3.08	2.87	2.19
Asia																	
	Asia Oriental	República de China	14.00	13.10	10.90	10.00	9.30	7.80	7.60	8.40	8.30	9.10	10.00	10.10	10.20	11.10	11.40

FUENTE: Elaboración propia con base en: World Bank, World Bank Data2. Varios años. U.S.A.2.

**CUADRO A.2.6**  
**SALARIO MÍNIMO GENERAL**  
**PROMEDIO DE LOS ESTADOS**  
**UNIDOS MEXICANOS ANUAL**  
**PONDERADO <sup>1/</sup>**  
**1993-2008**

<b>Periodo</b>	<b>Indice</b> <b>1993 = 100</b>
1993	100.00
1994	100.00
1995	87.11
1996	80.51
1997	79.49
1998	79.86
1999	77.23
2000	77.63
2001	78.08
2002	78.63
2003	78.60
2004	78.27
2005	79.07
2006	79.55
2007	79.43
2008	78.92

<sup>1/</sup> S.M. nominal ponderado con la población asalariada y por el periodo de vigencia del S.M.G. deflactado con el IGPC.

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de:  
 CONASAMI, STyPS, México.  
 Varios años.

**CUADRO A.2.7**  
**REMUNERACIÓN MEDIA ANUAL POR PERSONA<sup>1/</sup> 1993 - 2004**

Periodo	Economía Total		Gobierno Federal		Relación R.M.A.2. p. P. Gobierno Federal/Economía Total <sup>2/</sup>
	Indice 1993 = 100	Variación anual (%)	Indice 1993 = 100	Variación anual (%)	
1993	100.00		100.00		1.76
1994	104.83	4.8	110.26	10.3	1.85
1995	90.98	-13.2	93.56	-15.1	1.81
1996	83.62	-8.1	90.16	-3.6	1.90
1997	86.16	3.0	97.10	7.7	1.99
1998	89.09	3.4	106.58	9.8	2.11
1999	91.00	2.1	113.47	6.5	2.20
2000	97.61	7.3	127.99	12.8	2.31
2001	101.48	4.0	133.09	4.0	2.31
2002	105.09	3.6	141.82	6.6	2.38
2003 p/	107.17	2.0	160.93	13.5	2.65
2004	108.13	0.9	160.32	-0.4	2.61

<sup>1/</sup> A precios de 1993. Deflactor IGPC

<sup>2/</sup> Cociente de relación de remuneraciones reales a precios de 1993.

p/ Datos preliminares a partir de la fecha que se indica.

FUENTE: Elaboración propia con base en:

INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cuenta de Bienes y Servicios, varios años.  
México.

**CUADRO A.2.8**  
**DETERMINACIÓN DE LOS GASTOS REDISTRIBUTIVOS GUBERNAMENTALES: REMUNERACIONES,**  
**INTERESES Y PRESTACIONES SOCIALES <sup>1/</sup>, 1993-2004**  
**1993 = 100**

PERIODO	Remuneraciones Administración			Total de gastos redistributivos
	Pública y Defensa netas de ISR	Intereses deuda interna	Prestaciones sociales	
1993	100.0	100.0	100.0	100.0
1994	101.9	77.0	114.2	100.1
1995	103.1	169.6	104.4	111.6
1996	103.1	154.8	104.2	109.7
1997	106.3	193.8	118.9	118.7
1998	106.5	116.6	138.4	111.3
1999	108.6	185.1	155.6	123.4
2000	109.4	210.0	176.9	129.5
2001	107.5	187.4	182.0	125.7
2002	105.8	167.4	169.4	120.6
2003	103.4	146.0	193.6	118.7
2004	102.0	152.4	207.3	120.0

<sup>1/</sup> A precios de 1993.

FUENTE: Elaboración propia con base en: INEGI, SCI, Varios años. Base 1993. México.



**CUADRO A.2.9**  
**TASAS MÁXIMAS POR PRINCIPALES IMPUESTOS EN MÉXICO, 1993 - 2007**  
**(PORCENTAJE)**

<b>Período</b>	<b>Tasa máxima para el Impuesto sobre el Ingreso de las Empresas</b>	<b>Tasa máxima para el Impuesto sobre el Ingreso de las personas físicas</b>	<b>Tasa prevaleciente IVA</b>
<b>1993</b>	34.7	35.0	10.0
<b>1994</b>	34.0	35.0	10.0
<b>1995</b>	34.0	35.0	15.0
<b>1996</b>	34.0	35.0	15.0
<b>1997</b>	34.0	35.0	15.0
<b>1998</b>	34.0	35.0	15.0
<b>1999</b>	35.0	40.0	15.0
<b>2000</b>	35.0	40.0	15.0
<b>2001</b>	35.0	40.0	15.0
<b>2002</b>	35.0	35.0	15.0
<b>2003</b>	34.0	34.0	15.0
<b>2004</b>	33.0	33.0	15.0
<b>2005</b>	30.0	30.0	15.0
<b>2006</b>	29.0	29.0	15.0
<b>2007</b>	28.0	28.0	15.0

FUENTE: OCDE, Base de datos. Varios años.

**CUADRO A.2.10**  
**EXPORTACIÓN DE PETRÓLEO CRUDO 1993-2008**

<b>Período</b>	<b>Total Volumen</b> (Miles de barriles por día)	<b>Total Valor<sup>1/</sup></b> (Millones de dólares)	<b>Total Precio promedio<sup>1/ 2/</sup></b> (Dólares por barril)
<b>1993</b>	16,043	8,236	16.88
<b>1994</b>	15,691	8,294	17.36
<b>1995</b>	15,661	9,174	19.26
<b>1996</b>	18,529	12,881	22.79
<b>1997</b>	20,646	12,230	19.48
<b>1998</b>	20,881	7,559	11.90
<b>1999</b>	18,651	10,209	17.95
<b>2000</b>	19,824	16,797	27.79
<b>2001</b>	20,525	12,788	20.50
<b>2002</b>	20,448	14,542	23.34
<b>2003</b>	22,127	17,723	26.34
<b>2004</b>	22,435	21,969	32.07
<b>2005</b>	21,812	28,330	42.66
<b>2006</b>	21,527	33,612	51.33
<b>2007</b>	20,250	35,693	57.93
<b>2008</b>	16,836	39,900	77.66

<sup>1/</sup> A precios de 2005 deflactado con el US GDP Index.

<sup>2/</sup> Corresponde al precio medio observado durante el periodo.

FUENTE: Elaboración propia con base en:

Petróleos Mexicanos. Indicadores petroleros. Varios años. México.

**CUADRO A.2.11**  
**FINANCIAMIENTO AL SECTOR PRIVADO, PARA LA VIVIENDA Y EL CONSUMO, 1994-2008**  
**COMO PORCENTAJE DEL PIB**

Período	Financiamiento al sector		
	Financiamiento al sector privado	privado. Hogares, Vivienda	Financiamiento al sector privado, Hogares, Consumo
1994	57.7	9.3	3.2
1995	54.4	10.7	2.1
1996	44.4	10.5	1.3
1997	39.4	9.8	1.1
1998	37.5	9.7	1.0
1999	31.8	8.7	1.0
2000	29.0	7.8	1.0
2001	28.1	8.1	1.4
2002	27.7	8.1	1.6
2003	24.9	8.1	1.8
2004	23.5	8.0	2.4
2005	24.0	8.1	3.3
2006	26.0	9.0	4.0
2007	28.2	8.7	4.5
2008	31.7	9.1	4.4

FUENTE: BMX, fuentes y usos de recursos financieros. México.

**CUADRO A.2.12**  
**INGRESOS TRIBUTARIOS, 1993-2008**  
**(COMO PORCENTAJE DEL PIB)**

País <sup>1/</sup>	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Total de ingresos tributarios</b>																
Argentina	16.0	16.1	15.5	15.8	16.8	17.3	17.6	18.1	17.7	17.1	20.6	23.3	23.6	23.7	24.6	25.6
Bolivia	11.4	12.5	13.2	13.2	15.4	17.3	16.6	16.3	15.2	15.4	14.9	17.3	18.6	18.1	18.8	19.9
Brasil	17.0	20.6	20.5	19.7	20.1	20.5	22.1	23.2	24.1	24.4	24.0	24.6	25.3	25.4	25.6	25.9
Chile	17.4	16.8	16.4	17.7	17.4	17.5	16.9	17.5	17.9	17.9	17.2	16.8	18.1	18.1	19.9	19.6
Colombia	10.4	10.9	10.7	11.2	11.9	11.7	12.0	11.6	13.1	13.3	14.0	14.5	15.2	16.1	16.2	ND
Costa Rica	11.9	11.4	12.1	12.2	12.3	12.3	12.2	12.6	13.5	13.5	13.9	13.8	14.2	14.6	15.9	16.3
Cuba	24.3	29.3	29.7	28.0	29.6	32.0	33.2	33.3	32.0	32.6	32.7	31.5	36.9	40.5	39.9	36.9
Ecuador	7.6	7.7	8.5	7.2	8.6	9.0	9.5	11.6	12.0	11.9	10.6	11.2	11.5	ND	ND	ND
<b>México</b>	<b>11.0</b>	<b>10.9</b>	<b>8.8</b>	<b>8.6</b>	<b>9.5</b>	<b>10.0</b>	<b>10.8</b>	<b>10.1</b>	<b>10.8</b>	<b>11.2</b>	<b>10.7</b>	<b>9.5</b>	<b>9.4</b>	<b>9.2</b>	<b>9.6</b>	<b>8.9</b>
Perú	12.4	13.2	13.6	14.0	14.2	14.2	12.8	12.3	12.5	12.1	12.9	13.1	13.6	15.1	15.6	15.4
Uruguay	14.3	13.9	13.9	14.2	15.0	15.5	14.9	14.9	15.2	15.1	ND	ND	ND	ND	ND	ND
Venezuela	13.3	13.8	12.6	13.8	17.3	12.2	13.0	12.9	11.4	10.6	11.3	12.7	15.3	15.7	16.2	13.6
<b>Ingresos tributarios directos</b>																
Argentina	3.5	3.9	3.9	4.1	4.4	4.8	5.2	5.6	6.6	5.8	7.4	8.5	8.7	8.5	8.7	8.5
Bolivia	1.3	1.7	2.0	2.7	3.0	3.4	3.7	3.7	3.3	3.3	3.0	4.0	4.9	4.8	4.6	5.2
Brasil	5.8	7.2	7.2	6.8	7.6	8.3	8.5	8.7	9.2	9.5	9.5	9.4	10.1	10.2	10.6	10.3
Chile	4.4	4.2	4.3	4.8	4.8	4.4	4.4	5.0	5.4	5.3	5.1	5.1	6.6	7.5	9.0	7.8
Colombia	4.3	4.1	3.9	3.8	4.4	4.4	4.8	4.5	5.5	5.9	5.8	6.3	6.5	6.8	7.1	ND
Costa Rica	2.3	2.4	2.5	2.5	2.5	2.7	3.2	3.3	3.7	3.7	4.1	4.1	4.3	4.5	5.1	5.5
Cuba	0.4	0.8	1.8	3.7	6.6	8.2	8.6	9.1	9.8	9.3	9.4	9.4	12.7	10.5	11.6	12.2
Ecuador	2.1	2.3	2.8	2.5	2.6	2.3	3.4	3.6	3.0	2.8	2.7	2.6	2.7	ND	ND	ND
<b>México</b>	<b>5.7</b>	<b>5.4</b>	<b>4.2</b>	<b>4.1</b>	<b>4.5</b>	<b>4.6</b>	<b>4.9</b>	<b>4.9</b>	<b>5.1</b>	<b>5.3</b>	<b>5.1</b>	<b>4.7</b>	<b>4.8</b>	<b>5.0</b>	<b>5.4</b>	<b>5.9</b>
Perú	2.4	2.6	2.9	3.6	3.6	4.3	3.5	3.4	3.8	3.5	4.0	4.3	5.0	6.8	7.5	7.2
Uruguay	2.9	2.8	2.9	3.3	3.5	3.8	3.7	3.9	3.6	3.9	ND	ND	ND	ND	ND	ND
Venezuela	9.2	7.6	6.6	7.8	9.7	3.4	4.2	5.9	4.5	3.0	3.4	3.9	6.1	7.0	7.7	5.9
<b>Impuestos sobre ingreso, utilidades y ganancias de capital</b>																
Argentina	2.0	2.4	2.5	2.6	2.9	3.2	3.6	4.0	4.0	3.0	4.3	5.3	5.5	5.3	5.4	5.3
Bolivia	1.3	1.2	1.3	2.0	2.2	2.5	2.6	2.6	2.4	2.2	2.0	2.4	3.1	3.4	3.3	4.0
Brasil	4.3	4.6	5.2	5.0	4.9	5.5	5.8	5.8	6.1	6.4	6.3	6.2	7.0	6.9	7.3	7.9
Chile	3.8	3.7	3.7	4.2	4.1	4.1	3.7	4.3	4.6	4.6	4.4	4.5	6.0	7.0	8.4	7.3
Colombia	4.0	3.7	3.6	3.4	3.9	3.9	3.8	3.6	4.4	4.3	4.3	4.9	5.1	5.5	5.6	ND
Costa Rica	2.0	2.1	2.2	2.2	2.2	2.4	2.9	2.7	3.0	3.1	3.3	3.3	3.4	3.4	3.9	4.4
Cuba	0.4	0.6	1.4	2.7	4.4	5.5	5.7	6.0	6.3	5.9	6.1	6.0	5.7	4.5	5.8	5.7
Ecuador	1.4	1.4	2.0	1.8	1.8	1.6	2.8	3.1	2.5	2.2	2.2	2.2	2.4	ND	ND	ND
<b>México</b>	<b>5.2</b>	<b>4.9</b>	<b>3.8</b>	<b>3.7</b>	<b>4.1</b>	<b>4.2</b>	<b>4.5</b>	<b>4.5</b>	<b>4.7</b>	<b>4.9</b>	<b>4.7</b>	<b>4.2</b>	<b>4.4</b>	<b>4.6</b>	<b>5.0</b>	<b>5.4</b>
Perú	2.0	2.6	2.9	3.6	3.6	4.3	3.5	3.4	3.5	3.2	4.0	4.0	4.7	6.5	7.2	6.9
Uruguay	1.8	1.8	1.9	2.2	2.2	2.5	2.5	2.5	2.2	2.2	ND	ND	ND	ND	ND	ND
Venezuela	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
<b>Impuestos sobre ingreso de Personas físicas</b>																
Argentina	0.6	0.7	0.8	1.0	0.9	1.0	1.1	1.4	1.4	1.1	1.3	1.4	1.5	1.5	1.6	1.7
Bolivia	0.6	0.7	0.5	0.4	0.4	0.4	0.4	0.5	0.4	0.4	0.3	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2
Brasil	0.2	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.5	0.5
Chile	ND	ND	1.0	1.1	1.2	1.3	1.3	1.5	1.6	1.4	1.2	1.2	1.1	1.0	1.2	1.3
Colombia	ND	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
Costa Rica	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
Cuba	0.2	0.4	0.5	0.9	1.0	1.1	1.0	1.0	0.9	0.9	0.9	0.9	0.8	0.6	0.7	0.7
Ecuador	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
<b>México</b>	<b>2.1</b>	<b>2.1</b>	<b>1.9</b>	<b>1.6</b>	<b>1.6</b>	<b>1.7</b>	<b>1.7</b>	<b>1.8</b>	<b>2.0</b>	<b>2.2</b>	<b>ND</b>	<b>ND</b>	<b>ND</b>	<b>ND</b>	<b>ND</b>	<b>ND</b>
Perú	0.7	0.8	0.9	1.0	1.0	1.9	1.8	1.8	1.6	1.4	1.5	1.4	1.3	1.4	1.4	1.5
Uruguay	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
Venezuela	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
<b>Impuesto sobre ingreso de Empresas y otros no especificados</b>																
Argentina	1.5	1.7	1.7	1.6	2.0	2.2	2.5	2.6	2.6	1.9	3.0	3.9	3.9	3.8	3.9	3.6
Bolivia	0.6	0.5	0.8	1.5	1.8	2.1	2.2	2.1	1.9	1.9	1.8	2.1	2.8	3.2	3.1	3.8
Brasil	4.1	4.3	4.9	4.7	4.6	5.3	5.5	5.5	5.8	6.1	6.1	5.9	6.6	6.6	6.8	7.4
Chile	ND	ND	2.7	3.2	3.0	2.8	2.3	2.8	3.1	3.2	3.2	3.4	4.9	6.0	7.2	6.0
Colombia	ND	3.5	3.4	3.2	3.7	3.7	3.6	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
Costa Rica	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
Cuba	0.2	0.2	0.9	1.9	3.4	4.4	4.7	5.0	5.4	5.0	5.2	5.2	5.0	3.9	5.1	5.0
Ecuador	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
<b>México</b>	<b>3.1</b>	<b>2.7</b>	<b>2.0</b>	<b>2.0</b>	<b>2.5</b>	<b>2.5</b>	<b>2.7</b>	<b>2.7</b>	<b>2.7</b>	<b>2.7</b>	<b>ND</b>	<b>ND</b>	<b>ND</b>	<b>ND</b>	<b>ND</b>	<b>ND</b>
Perú	1.4	1.7	1.9	2.7	2.6	2.4	1.7	1.6	1.8	1.9	2.5	2.6	3.4	5.2	5.9	5.4
Uruguay	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
Venezuela	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND

**CUADRO A.2.12**  
**INGRESOS TRIBUTARIOS, 1993-2008**  
**(COMO PORCENTAJE DEL PIB)**

<b>País<sup>1/</sup></b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
<b>Ingresos tributarios indirectos</b>																
Argentina	11.8	11.6	11.0	11.4	12.1	12.1	11.9	11.9	10.6	10.8	12.7	14.3	14.4	14.6	15.5	16.7
Bolivia	9.5	10.5	10.8	10.4	12.2	13.9	12.8	12.5	11.8	12.0	11.4	12.0	13.4	13.0	13.8	14.2
Brasil	10.9	13.0	12.8	12.4	12.0	11.7	13.1	14.0	14.4	14.5	14.1	14.8	14.7	14.7	14.5	15.1
Chile	12.1	11.7	11.5	12.3	12.1	12.0	11.8	12.0	11.8	11.8	11.3	10.9	10.8	9.8	10.3	11.1
Colombia	5.5	6.4	6.2	6.8	6.9	6.8	6.4	6.4	7.0	6.8	7.3	7.3	7.7	8.2	8.1	ND
Costa Rica	9.3	8.7	9.3	9.6	9.6	9.6	8.9	9.2	9.8	9.7	9.7	9.7	9.9	10.1	10.8	10.8
Cuba	21.8	26.6	25.9	22.0	21.0	21.5	22.3	22.0	20.2	21.6	22.6	21.2	23.1	29.1	27.1	23.2
Ecuador	5.3	5.3	5.4	4.6	5.9	6.7	5.9	7.8	8.9	8.9	7.8	8.5	8.6	ND	ND	ND
<b>México</b>	<b>4.8</b>	<b>5.2</b>	<b>4.4</b>	<b>4.3</b>	<b>4.7</b>	<b>5.2</b>	<b>5.7</b>	<b>5.1</b>	<b>5.6</b>	<b>5.7</b>	<b>5.4</b>	<b>4.7</b>	<b>4.4</b>	<b>4.0</b>	<b>4.0</b>	<b>2.7</b>
Perú	9.1	9.6	9.6	9.4	9.3	9.6	8.9	8.7	8.6	8.5	8.7	8.6	8.4	8.1	7.9	8.1
Uruguay	11.4	11.1	11.1	11.1	11.6	11.9	11.4	11.2	11.8	11.3	ND	ND	ND	ND	ND	ND
Venezuela	4.0	4.8	5.9	6.0	7.6	8.6	7.8	6.5	6.7	6.2	6.3	7.8	8.2	8.6	8.0	6.7

ND = No disponible

<sup>1/</sup> Con excepción de Perú y Venezuela cuya información se refiere al gobierno central, el resto de la información de los países corresponde al gobierno general.

FUENTE: Elaboración propia con base en base de datos de CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

**CUADRO A.2.13**  
**CONCENTRACIÓN EN LA INDUSTRIA MEXICANA, 1990-1999**

Año	Empleo		PIB	
	% de las 50	% de las 100	% de las 50	% de las 100
1990	2.00	2.31	18.17	20.60
1991	1.91	2.41	18.58	21.53
1992	2.31	2.79	20.43	18.10
1993	2.27	2.91	21.07	24.64
1994	3.38	4.33	27.49	33.81
1995	3.13	4.06	35.98	43.22
1996	3.74	4.76	37.51	44.85
1997	4.03	4.99	34.16	40.40
1998	2.92	3.74	34.44	41.39
1999	3.01	3.90	35.21	41.35

FUENTE: Domínguez y Brown (2005) con base en INEGI, *Anuario Estadístico*, varios años y *Revista Expansión*, Varios años.

**CUADRO A.2.14**  
**PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL DE LAS UNIDADES ECONÓMICAS GRANDES <sup>1/</sup>,**  
**1999 y 2008**  
**(PORCENTAJE)**

Año	Unidades económicas	Personal	Producción Bruta total	Valor agregado censal bruto
1999	0.03	13.11	34.31	37.48
2008	0.03	13.26	42.83	45.21

<sup>1/</sup> De 1001 trabajadores y más.

FUENTE: Elaboración propia con base en INEGI, *Censos Económicos*, 1999 y 2008. México.

**CUADRO A.2.15**  
**TAMAÑO DEL GOBIERNO Y PARTICIPACIÓN DE LA POBLACIÓN Y EL PIB EN AMÉRICA LATINA POR PAÍSES SELECCIONADOS<sup>1/</sup>**  
**1990 - 2006**  
**(PORCENTAJE)**

Clasificación por ingreso <sup>2</sup>	Países	Indicadores <sup>3</sup>	1990-2006	1990-1994	1995-1999	2000-2006	2005	
							Población <sup>4</sup>	PIB <sup>5</sup>
Países de ingreso mediano alto	Argentina	Ingreso total/PIB	24.38	22.27	23.27	26.68	7.0	12.7
		Gasto primario/PIB	23.54	22.29	23.72	24.31		
		Gasto total/PIB	25.93	23.93	26.16	27.19		
	Brasil	Ingreso total/PIB	33.80		31.49	34.57	33.6	37.9
		Gasto primario/PIB	31.14		30.15	31.48		
		Gasto total/PIB	38.30		37.01	38.74		
	Chile	Ingreso total/PIB	33.43	33.34	30.65	35.46	2.9	4.1
		Gasto primario/PIB	30.36	30.06	28.52	31.80		
Gasto total/PIB		31.96	32.38	30.06	33.14			
Costa Rica	Ingreso total/PIB	23.36	21.46	23.13	24.88	0.8	0.8	
	Gasto primario/PIB	21.12	19.88	20.64	22.33			
	Gasto total/PIB	24.79	22.78	24.58	26.38			
México <sup>5</sup>	Ingreso total/PIB	21.11	22.73	20.07	20.70	18.7	21.7	
	Gasto primario/PIB	18.28	17.59	17.78	19.12			
	Gasto total/PIB	21.21	21.74	20.68	21.22			
Panamá	Ingreso total/PIB	16.76	17.18	16.54	16.62	0.6	0.7	
	Gasto primario/PIB	14.79	14.58	14.84	14.90			
	Gasto total/PIB	18.44	17.75	18.14	19.14			
Uruguay	Ingreso total/PIB	29.44	28.97	29.61	29.52	0.6	0.6	
	Gasto primario/PIB	28.39	28.25	29.61	27.57			
	Gasto total/PIB	31.13	29.53	31.09	31.85			
Venezuela	Ingreso total/PIB	30.82	28.80	29.74	33.03	4.8	3.5	
	Gasto primario/PIB	28.14	29.93	25.35	28.84			
	Gasto total/PIB	32.26	34.66	29.51	32.52			
Países de ingreso mediano bajo	Bolivia	Ingreso total/PIB	31.42	32.05	31.09	31.21	1.6	0.4
		Gasto primario/PIB	33.00	33.31	32.22	33.33		
		Gasto total/PIB	35.41	36.46	34.11	35.58		
	Colombia	Ingreso total/PIB	26.68	20.36	27.52	30.59	8.1	3.9
		Gasto primario/PIB	24.63	17.16	26.33	28.75		
		Gasto total/PIB	28.11	20.10	29.75	32.65		
	Ecuador	Ingreso total/PIB	23.33	23.57	20.60	25.11	2.3	1.0
		Gasto primario/PIB	19.61	19.23	19.18	20.20		
		Gasto total/PIB	23.81	23.97	23.85	23.67		
	El Salvador	Ingreso total/PIB	16.07	16.26	15.92	16.05	1.2	0.5
		Gasto primario/PIB	16.18	15.97	16.32	16.24		
		Gasto total/PIB	18.11	18.25	17.88	18.17		
	Guatemala	Ingreso total/PIB	11.32	9.95	11.13	12.44	2.3	0.6
		Gasto primario/PIB	11.55	9.98	11.33	12.84		
		Gasto total/PIB	12.84	11.21	12.52	14.24		
	Honduras	Ingreso total/PIB	16.04	15.12	15.74	16.90	1.2	0.3
Gasto primario/PIB		17.19	16.61	15.08	19.10			
Gasto total/PIB		19.47	19.94	17.85	20.29			
Nicaragua	Ingreso total/PIB	24.10	19.99	24.31	26.88	1.0	0.2	
	Gasto primario/PIB	24.20	21.28	23.13	27.06			
	Gasto total/PIB	26.38	22.93	25.75	29.30			
Paraguay	Ingreso total/PIB	31.34	27.53	31.44	34.00	1.1	0.3	
	Gasto primario/PIB	30.61	24.95	31.75	33.84			
	Gasto total/PIB	30.61	24.95	31.75	33.84			
Perú	Ingreso total/PIB	17.63	15.99	18.68	18.05	4.9	2.3	
	Gasto primario/PIB	16.88	15.28	17.99	17.24			
	Gasto total/PIB	19.87	20.07	20.45	19.32			
República Dominicana	Ingreso total/PIB	13.54		12.25	14.46	0.01	1.0	
	Gasto primario/PIB	13.83		12.61	14.70			
	Gasto total/PIB	14.82		13.27	15.92			

1/ Los datos hacen referencia al sector público no financiero; de otra forma, se ha utilizado la medida más amplia disponible.

2/ Según la clasificación del Banco Mundial, los países de ingreso mediano alto son Argentina, Brasil, Chile, Costa Rica, México, Panamá, Uruguay y Venezuela. El grupo de ingreso mediano bajo incluye a Bolivia, Colombia, Ecuador, El Salvador, Guatemala.2.

3/ Promedios por país.

4/ Respecto al total de la población y del PIB latinoamericanos, respectivamente.

5/ La fuente para México es la base de datos de CEPAL ILPES.

FUENTE: Elaboración propia con base en OCDE (2008).

**CUADRO A.2.16**  
**INGRESOS DEL GOBIERNO FEDERAL <sup>1/</sup>, 1993-2004**  
**(PORCENTAJE)**

AÑO	Ingresos del Gobierno Federal	Ingresos tributarios	ISR Total	Impuesto al valor agregado	Impuesto sobre producción y servicios	Impuesto a las importaciones	Otros ingresos tributarios del Gobierno Federal	Ingresos no tributarios del Gobierno Federal	Contribución de mejoras	Derechos	Derechos por Hidrocarburos	Otros derechos no petroleros	Productos chamientos	Accesorios	
1993	100.0	73.4	35.5	17.0	9.9	6.5	4.5	26.6	0.0	20.2	17.7	2.5	0.9	5.5	0.0
1994	100.0	72.8	33.1	17.5	12.7	5.8	3.7	27.2	0.0	16.0	14.0	2.0	1.6	9.6	0.0
1995	100.0	60.8	26.3	18.5	8.8	4.0	3.2	39.2	0.0	24.8	22.9	1.9	3.1	11.3	0.0
1996	100.0	57.6	24.8	18.4	7.6	3.8	3.1	42.4	0.0	28.9	27.0	1.8	1.8	11.7	0.0
1997	100.0	61.4	26.6	19.2	8.9	3.6	3.1	38.6	0.0	26.0	24.1	1.8	1.7	11.0	0.0
1998	100.0	74.1	31.1	22.0	14.1	3.9	3.1	25.9	0.0	19.3	16.3	3.0	2.2	4.4	0.0
1999	100.0	77.4	32.0	22.4	15.8	4.0	3.0	22.6	0.0	15.8	13.4	2.4	1.2	5.7	0.0
2000	100.0	67.0	29.8	21.8	9.4	3.8	2.2	33.0	0.0	24.3	22.6	1.7	0.8	7.9	0.0
2001	100.0	69.7	30.4	22.2	11.8	3.1	2.3	30.3	0.0	21.7	20.0	1.7	0.7	7.9	0.0
2002	100.0	73.6	32.2	22.1	13.8	2.8	2.8	26.4	0.0	16.1	14.2	1.9	0.5	9.8	0.0
2003	100.0	67.7	29.7	22.5	10.4	2.4	2.7	32.3	0.0	24.0	22.3	1.7	0.5	7.9	0.0
2004	100.0	60.6	27.2	22.4	6.7	2.3	2.0	39.4	0.0	29.1	27.8	1.3	0.4	9.8	0.0

<sup>1/</sup> A precios de 1993.

FUENTE: Elaboración propia con base en SHyCP, EOPF, varios años. México.



**CUADRO A.2.17**

**CRITERIOS GENERALES DE POLÍTICA ECONÓMICA, INGRESOS PETROLEROS Y GASTO PRIMARIO. PROPUESTOS Y REALES, 1993-2008**

Año	PIB real Crecimiento (%)		Inflación (%)		Ingresos petroleros <sup>1/</sup> (miles de millones de pesos)		Gasto primario devengado <sup>2/</sup> (miles de millones de pesos)	
	CGPE	Real	CGPE	OBS	Presupuesto	Ejercido	Presupuesto	Ejercido
1993	3.0	1.9	7.0	8.0	37.5	34.5	236.8	244.6
1994	3.0	4.5	5.0	7.1	29.9	30.9	273.4	291.1
1995	4.0	-6.2	4.0	52.0	32.4	64.5	318.2	339.6
1996	3.0	5.1	20.5	27.7	81.7	106.1	455.1	474.3
1997	4.0	6.8	15.0	15.7	118.6	122.2	594.2	622.7
1998	5.2	4.9	12.0	18.6	119.2	88.8	727.4	714.2
1999	3.0	3.7	13.0	12.3	79.7	90.5	830.8	851.9
2000	4.5	6.6	10.0	9.0	147.0	196.1	978.4	1,042.8
2001	4.5	-0.2	6.5	4.4	190.1	187.6	1,154.8	1,139.1
2002	1.7	0.8	4.5	5.7	125.8	140.5	1,256.9	1,257.0
2003	3.0	1.4	3.0	4.0	185.0	250.7	1,340.0	1,480.1
2004 <sup>3/</sup>	3.1	4.4	3.0	5.2	243.2	393.3	1,436.6	1,595.6
2005	3.8	3.3	3.0	3.3	357.9	525.8	1,596.8	1,769.6
2006	3.6	5.1	3.0	4.1	468.6	584.2	1,711.7	2,020.5
2007	3.6	3.4	3.0	3.8	459.3	550.4	1,997.3	2,260.1
2008	3.5	1.5	3.0	6.5	503.7	905.3	2,304.4	2,959.1

1/ Derechos de hidrocarburos.

2/ Gasto programable y gasto no programable devengado menos intereses, comisiones y gastos de la deuda y recursos destinados a los programas de apoyo financiero.

a/ A partir de este año el concepto de derechos de hidrocarburos incluye derechos y aprovechamientos.

CGPE: Criterios Generales de Política Económica; OBS: observado;

ND: no disponible.

Fuente: Elaboración propia con base en:

Aregional.com, *Criterios Generales de Política Económica: Una revisión sexenal 1984-2006* Prospectiva / Año 5 Número 4 / Junio 2005.

SHyCP, *CGPE 2006, 2007, 2008 y 2009, y Cuenta de la hacienda pública federal*, Varios años, México.



### **Apéndice 3. Una segunda medición del PPM: 1993-2004.**

Esta propuesta tiene como base la metodología presentada en el Apéndice 1, sólo que incluye los servicios educativos y de salud gubernamentales en la medición del PPM, al considerar que representan satisfactores de las necesidades sociales y que por lo tanto forman parte del ingreso de la población. En este caso se considera que se debe aplicar el criterio que incluye los servicios de educación y salud privados en el consumo de la población. Además, se estima que así como la producción de bienes materiales que satisface la demanda del gobierno requiere de un capital, la provisión de los servicios educativos y de salud es proporcionada por personal calificado y especializado, y por lo tanto, también en este caso, se requiere de una “inversión en capital humano” para su oferta. Esta óptica más bien se enfoca en la aportación que el sector gubernamental realiza a la producción y nivel de bienestar de la población que obedece a una añeja discusión relacionada con su introducción como “productor” en el sistema de contabilidad nacional.

El PIB de los servicios educativos y de salud se constituye de remuneraciones al personal especializado en servicios de educación y de salud, y excluye al personal administrativo que labora en esas áreas. Entonces, la razón para incluirlos en el gasto gubernamental es que los servicios son “productivos” y que la demanda gubernamental hace posible su materialización, lo que genera un ingreso privado. Entonces, en este caso en lugar de excluir el PIB<sub>gubernamental</sub> del gasto gubernamental, sólo se descuenta el PIB de la Administración Pública y la Defensa (PIB<sub>AdmónPúbbyDef</sub>). La ecuación

$$\text{PIB}_{\text{privado}} = C_p + I_p + G_{\text{bys}} - \text{PIB}_{\text{gubernamental}} + I_g + X - M \text{ se modifica } \text{PIB}_{\text{privado}} = C_p + I_p + G_{\text{bys}} - \text{PIB}_{\text{AdmónPúbbyDef}} + I_g + X - M$$

Esta segunda propuesta determina niveles del producto y del gasto gubernamental en bienes superiores a la primera puesto que incluye el PIB proveniente de los sectores educativo y de salud. Los resultados en los rubros de importancia para el análisis económico de acuerdo con las categorías en las que se divide el producto presentan discrepancias con el cuadro 4.1 del capítulo cuatro, las cuales se explican posteriormente.

¿Por qué razón puede ser conveniente la formulación de dos mediciones? La diversidad de mediciones permite apreciar el impacto de las decisiones gubernamentales cuando se altera alguna de las categorías en las cuales se divide el producto, es decir, la naturaleza del gasto de gobierno de manera particular.

En estricto sentido, ambas propuestas sólo deberían diferir en el volumen del PIB gubernamental descontado, es decir la diferencia entre  $PIB_{\text{gubernamental}}$  y  $PIB_{\text{AdmónPúbbyDef}}$ , mientras que los valores de los “Componentes gubernamentales de la acumulación privada” deberían permanecer sin cambio. En la metodología aplicada, así como el PIB gubernamental se sustrae del gasto gubernamental, también se descuenta del excedente de los ingresos gubernamentales provenientes de la población por lo que la distribución entre los componentes gubernamentales debería permanecer sin cambio. Es decir, la diferencia entre la medición del capítulo cuatro y la que se presenta en este apéndice es un importe que se deduce tanto del gasto como del ingreso gubernamentales, por lo que esta debería constituir la única discrepancia, y no debería afectar al resto de los renglones gubernamentales; sin embargo, esto no es así por motivos que afectan la valuación de la producción. Por una parte, la composición de cada uno de los sectores de las diversas clases de bienes y servicios gubernamentales es distinta por lo que el deflactor implícito del gasto público se modifica. Por otro lado, el ISR que se descuenta de las remuneraciones incluidas en los gastos redistributivos representa otra diferencia entre ambas mediciones. Con relación a este último aspecto es necesario explicarlo más detalladamente. El “Excedente de ingresos gubernamentales netos provenientes de la población sobre los gastos gubernamentales” debería reflejar sólo la diferencia, entre ambas propuestas, del PIB correspondiente a los sectores educativo y de salud, compuesto por las remuneraciones a los trabajadores de esos sectores. Sin embargo, las remuneraciones a los trabajadores se calcularon netas de ISR; por lo que la diferencia entre los saldos del “Excedente” de ambas mediciones es inferior al PIB gubernamental en servicios educativos y de salud en la cantidad correspondiente al ISR. Esta es la razón por la que, incluso en el primer periodo en el cual los valores se encuentran a precios del periodo base y que por lo tanto el efecto del deflactor no incide, persiste una diferencia en el rubro de “Excedente de ingresos gubernamentales provenientes de la población sobre los gastos gubernamentales”.

En consecuencia, el déficit presupuestario al ser el resultado del ingreso gubernamental menos el gasto gubernamental difiere en ambas mediciones, no sólo por el efecto de la variación en la composición de los bienes gubernamentales en el deflactor implícito, sino también por el ISR que se descuenta de las remuneraciones a los trabajadores gubernamentales anualmente. Asimismo, el impacto del deflactor

implícito del PIB varía de acuerdo con la relación entre los ingresos y los gastos gubernamentales de cada periodo.

El resultado de las discrepancias antes mencionadas entre los componentes gubernamentales de las dos mediciones modifica el déficit (+) o superávit (-) presupuestario activo que es el rubro en el que se refleja la desigualdad, puesto que es el saldo de la diferencia entre los ingresos y los gastos gubernamentales.

No obstante la discrepancia entre los valores que impactan el gasto gubernamental con efectos expansivos y no expansivos, se puede apreciar que la trayectoria de los “Componentes gubernamentales de la acumulación privada” es similar en las dos propuestas y que, por lo tanto, el análisis realizado con base en el indicador kaleckiano en el capítulo cuatro prevalece en la segunda modalidad, aún cuando la integración de los componentes gubernamentales varíe.

¿Cuál es más adecuada? Ambas propuestas están sustentadas en diferentes aspectos. Si el objetivo consiste en enfocarse en la demanda adicional que el gobierno crea sobre un sector estrictamente capitalista, es decir, un sector con capital físico ocioso y con capacidad para la expansión de la ocupación, es decir, con efectos multiplicadores en el empleo, la primera sería más apropiada. La segunda proporciona una visión de la demanda adicional que el gobierno genera para la creación de un ingreso mayor y una mayor producción para el conjunto de la sociedad y de la forma en que el gobierno además de crear una demanda adicional por bienes también puede demandar directamente recursos humanos no aprovechados con fines productivos.



## ACRÓNIMOS

ADEFAS	Adeudos de Ejercicios Anteriores
AHISA	Aseguradora Hidalgo
ASF	Auditoría Superior de la Federación
BMX	Banco de México.
BM	Banco Mundial.
ByS	Bienes y Servicios
CDDHCU	Cámara de Diputados del Honorable Congreso de la Unión.
CFE	Comisión Federal de Electricidad
CGPE	Criterios Generales de Política Económica
CNDH	Comisión Nacional de Derechos Humanos
CONASAMI	Comisión Nacional de los Salarios Mínimos
EBO	Excedente Bruto de Operación
EEUU	Estados Unidos de Norteamérica
ENO	Excedente Neto de Operación
FARAC	Fideicomiso de Apoyo para el Rescate de Autopistas Concesionadas
FEIP	Fondo de Estabilización de los Ingresos Petroleros
FMI	Fondo Monetario Internacional.
FIRA	Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura
FOBAPROA	Fondo Bancario de Protección al Ahorro
FOVI	Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda
FOVISSTE	Fondo de la Vivienda del ISSSTE
IEPS	Impuesto especial sobre producción y servicios
IFE	Instituto Federal Electoral
IMSS	Instituto Mexicano del Seguro Social
INB	Ingreso Nacional Bruto
INN	Ingreso Nacional Neto
INEGI	Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (México)
INEI	Instituto Nacional de Estadística e Informática (Perú)
INPC	Índice Nacional de Precios al Consumidor
IPAB	Instituto para la Protección al Ahorro Bancario
IPSFLSH	Instituciones privadas sin fines de lucro que sirven a los hogares
ISR	Impuesto sobre la Renta
ISSSTE	Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado
IVA	Impuesto al valor agregado
LI	Ley de ingresos.
LFPyRH	Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria.
LCG	Ley de Contabilidad Gubernamental
LGCG	Ley General de Contabilidad Gubernamental.
LPAB	Ley de Protección al Ahorro Bancario
LPCyGPF	Ley de Presupuesto, Contabilidad y Gasto Público Federal

LyFC	Luz y Fuerza del Centro
OCDE	Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OECD siglas en inglés)
PAN	Partido Acción Nacional
PEF	Presupuesto de Egresos de la Federación
PEMEX	Petróleos Mexicanos
PIB	Producto interno bruto
PIB <sub>PM</sub>	Producto interno bruto a precios de mercado
PIN	Producto interno neto
PIN <sub>PM</sub>	Producto interno neto a precios de mercado
PIDIREGAS	Proyectos de Infraestructura Productiva de Largo Plazo (originalmente denominados Proyectos de Inversión Diferida en el Registro del Gasto)
PM	Producto Material
PRD	Partido de la Revolución Democrática.
PRI	Partido Revolucionario Institucional
PROCAPTE	Programa de Capitalización Temporal
SCI	Sistema de Cuentas Institucionales
SCN	Sistema de Cuentas Nacionales
SHyCP	Secretaría de Hacienda y Crédito Público
SPM	Sistema del Producto Material
SPyP	Secretaría de Programación y Presupuesto
SIFMI	Servicios de Intermediación Financiera Medidos Indirectamente
UCABE	Unidad Coordinadora para el Acuerdo Bancario Empresarial
UDIs	Unidades de inversión
VAB	Valor agregado bruto
VAN	Valor agregado neto



## BIBLIOGRAFÍA

- Anisi, D. (2005), “Macroeconomía e Ideología”, artículo consultado en octubre 2009, <http://web.usal.es/~anisi/>.
- Aroche, F. (2005), “Desintegración en la estructura productiva mexicana y el empleo. Los coeficientes importantes y la integración” en *Revista Asturiana de Economía - RAE* No. 33, España.
- Ascues, Magda y van Tongeren, Jan W. (1996), *La implementación del SCN 1993*. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, México.
- ASF, *Informe integral sobre la fiscalización del rescate bancario 1995-2004 en Informe del resultado de la revisión y fiscalización superior de la Cuenta Pública 2004*, Marzo 2006.
- Astudillo, M. (2009), *Conceptos básicos de federalismo fiscal. El caso de México*, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México.
- Avi-Yonah, R. S. (2001), “Globalización y competencia tributaria: implicaciones para los países en desarrollo” en *Revista de la Cepal* N° 74, Agosto. [http://www.eclac.org/publicaciones/xml/4/19304/lcg2135e\\_Avi.pdf](http://www.eclac.org/publicaciones/xml/4/19304/lcg2135e_Avi.pdf). Consulta julio 2006.
- Avila, J. L. (2006), *La era neoliberal*, Colección La Historia Económica de México, Universidad Nacional Autónoma de México y Editorial Océano de México S.A. de C.V., México.
- BMX, Indicadores económicos, <http://www.banxico.org> consulta realizada diversas fechas de 2005 a 2009.
- BMX, *Exposición sobre la Política Monetaria para 1996*, México 1996.
- BM (2009), *World Development Report 2009*,
- Bhaduri, A. (2005), “On improving the quality of democracy” en periódico versión digital The Hindu. <http://www.thehindu.com/2005/03/22/stories/2005032201521000.htm>. Consulta realizada el 17 de agosto de 2007.

- Blejer, M. y Cheasty A. (1991), “Analytical and Methodological Issues in the Measurement of Fiscal Deficits” en *Journal of Economic Literature*, December, pp. 1644-1678.
- Burchardt, F.A. (1948), “Las causas del paro” en *La economía sin paro forzoso*, Instituto de Estadística de la Universidad de Oxford, Editor M. Aguilar, México.
- Caballero, E. (2006), *Los ingresos tributarios del sector público de México*, Facultad de Economía, UNAM, México.
- Caballero, E. y López, J. (2011a), “Fiscal Policy and Private Investment in Mexico” en *Microeconomics, macroeconomics and economic policy. Essays in honour of Malcolm Sawyer*, edited by Philip Arestis, Palgrave MacMillan, UK.
- Caballero, E. y López, J. (2011b), “Fiscal policy and private investment. Latin America in a comparative perspective”, borrador.
- Carlin, W. and Soskice, D. (2006), *Imperfections, institutions and policies*, Oxford University Press, UK.
- Castilleja-Vargas, L. (2009), *Net Capital Flows and Real Exchange Rate Depreciation Effects on the Business Cycle in Emerging Markets*, BBVA Bancomer Economic Research Department. Mexico.
- CEFP (2005), *Fuentes y Usos de las Reservas Internacionales en México, 1996–2005/May*, CEFP/017/2005, Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, Palacio Legislativo de San Lázaro, Mayo.
- Cepal (2006), *Tributación en América Latina. En busca de una nueva agenda de reformas*, Libros de Cepal, Santiago de Chile.
- Chávez P., J. A. (2003), “La Medición de los Balances de las Finanzas Públicas” en *Revista de Análisis Económico* primer semestre, año/vol. XVIII, número 037, Universidad Autónoma Metropolitana – Azcapotzalco, México, D.F.
- Cheasty A. (1992), “How to Measure the Fiscal Deficit” en *Finance and Development*, September, pp. 40-42.
- Claus, I., Gemmell N., Harding M. and White D. (2010), *Tax reform in open economies. International and country perspectives*, Edward Elgar, UK.

- De la Madrid, M. (2004), *Cambio de rumbo. Testimonio de una presidencia*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Delgado de C., G. (2003), *México, estructuras política, económica y social*, Pearson educación, México.
- Díaz Alejandro, Carlos F. (1963), “A Note on the Impact of Devaluation and the Redistributive Effect” en *The Journal of Political Economy*, Vol. 71, No. 6, pp. 577-580, December.
- Domínguez, L. y Brown, F. (2005), *Organización industrial. Teoría y aplicaciones al caso mexicano*. Facultad de Economía. UNAM. México.
- FMI (1986), *Manual de Estadísticas de las Finanzas Públicas 1986*, Washington, USA.
- FMI (2001), *Manual de Estadísticas de Finanzas Públicas 2001*, Washington, USA.
- Frum, D. (2000). *How We Got Here: The '70s*. New York, New York: Basic Books. pp. 292–293.
- García M., E. (2009), “Impuesto Especial sobre Producción y Servicios a gasolinas y diesel (IEPS Petrolero)” Nota técnica notacefp/078/2009, CEFPE, Palacio Legislativo de San Lázaro, Octubre.
- Garduño, R., “Asumió Calderón mil fideicomisos creados por Fox para esconder subejercicios: PRD”, periódico *La Jornada*, 6 de junio de 2009, Reportaje con información de Georgina Saldierna, México D.F.
- Guerrero, A. (1999), *Las crisis del Estado Mexicano: Las crisis de endeudamiento externo*, Tesis de grado en Maestría en Ciencia Política, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México.
- Hall, R. (1992), *Macroeconomics*, Editor Antoni Bosch, Barcelona España.
- Hernández, I. (2005), *Teoría y política fiscal*, Universidad Externado de Colombia, Colombia.
- INEGI, BIE. Varios años, México.
- INEGI, SCN de México. *Cuentas por sectores institucionales*. Varios años, México.
- INEGI, SCN de México. *Cuentas de Bienes y Servicios*. Varios años, México.

- INEGI, *Indicadores macroeconómicos del sector público*, Varios años, México.
- International Macroeconomic Data Set: Country Coverage, United States Department of Agriculture, Consulta realizada en Julio 2009. <http://www.ers.usda.gov/Data/macroeconomics/CountryCoverage.aspx>
- Jiménez, J. P. y Tromben, V. (2006), “Política fiscal y bonanza: impacto del aumento de los precios de los productos no renovables en América Latina y el Caribe” en *Revista de la Cepal* N° 90, Diciembre. <http://www.eclac.org> Consulta realizada enero 2007.
- Kalecki, M. (1933 [1990]) “On foreign trade and ‘domestic’ exports”, *Collected works of Michal Kalecki*, Vol. I, editado por J. Osiatynsky, Oxford University Press, UK.
- Kalecki, M. (1935 [1990]) “The essence of the business upswing” en *Collected works of Michal Kalecki*, Vol. I, Edited by J. Osiatynsky, Oxford University Press, UK.
- Kalecki, M. (1937a[1990]) “A theory of commodity, income and capital taxation” en *Collected works of Michal Kalecki*, Vol. I, Edited by J. Osiatynsky, Oxford University Press, UK.
- Kalecki, M (1939[1977]) *Ensayos Escogidos sobre Dinámica de la Economía Capitalista. 1933-1970*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Kalecki, M. (1945), “Profesor Pigou on ‘The Classical Stationary State’: A comment”, *The Economic Journal*, Vol. 54, No. 213 (Apr.), UK, pp. 131-132.
- Kalecki, M. (1948), “Tres vías para el pleno empleo” en *La economía sin paro forzoso*, Instituto de Estadística de la Universidad de Oxford, Editor M. Aguilar, México.
- Kalecki, M. (1954[1995]), *Teoría de la dinámica económica. Ensayo sobre los movimientos cíclicos y a largo plazo de la economía capitalista*, Fondo de Cultura Económica, Chile.
- Kalecki, M. (1956[1997]) “The economic situation in the USA compared with the pre-war period” In *Collected works of Michal Kalecki*, Vol. VII, Edited by J. Osiatynsky, Clarendon Press, Oxford.
- Kalecki, M. (1962a[1991]) “The Economic Situation in the USA, 1956-1961” In *Collected works of Michal Kalecki*, Vol. II, Edited by J. Osiatynsky, Clarendon Press, Oxford.

- Kalecki, M. (1962b[1991]) “Economic Aspects of West German Rearmament” In *Collected works of Michal Kalecki*, Vol. II, Edited by J. Osiatynsky, Clarendon Press, Oxford.
- Kalecki, M. (1968[1983]), “Las ecuaciones marxistas de reproducción y la economía moderna” en *Revista Investigación Económica* N° 166, Facultad de Economía, UNAM, octubre-diciembre.
- Kalecki, M. (1970), *Estudios sobre la teoría de los ciclos económicos*, Colección demos, Editorial Ariel, Barcelona, España.
- Kalecki, M. (1979), *Sobre el capitalismo contemporáneo*, Editorial Crítica, España.
- Kalecki, M. (1986), *Selected essays on economic planning*, edited, translated and introduced by J. Toporowski, Cambridge University Press, UK.
- King, J. E. (2009), *Una historia de la economía poskeynesiana desde 1936*, Editorial Akal, Madrid, España.
- Krugman, P. and Taylor L. (1978), “Contractionary effects of devaluation”, *Journal of International Economics*, November.
- *La Crónica*, 21 de mayo de 2003, “Evaden impuestos por lo menos 70% de las aseguradoras: SHCP”. México D.F.
- *La Jornada*, 10 de marzo de 2006, México D.F.
- Lasa, A. J. (1994), “El impuesto sobre la renta de las personas físicas en el plan de estabilización concertado” en *La transición económica mexicana. Hechos y enfoques*, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, México.
- Lasa, A. J. (1997), *Deuda, Inflación y Déficit. Una perspectiva macroeconómica de la política fiscal*, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, México.
- Laski, K. (2004), “Macroeconomic versus common sense”, Working paper 33, The Viena Institute for International Economic Studies, December. [www.wiiw.ac.at/modPubl/download.php?publ=WP33](http://www.wiiw.ac.at/modPubl/download.php?publ=WP33). Consulta realizada diciembre 2005.
- Lequiller, F. and Blades, D. (2006), *Understanding national accounts*, OECD, Paris, France.

- López G., J. (1991), *La economía del capitalismo contemporáneo: teoría de la demanda efectiva*, UNAM-Diana, México.
- López G., J. (1995), "El derrumbe de una ficción. Evolución reciente, crisis y perspectivas de la economía mexicana" en *Revista de Investigación Económica* N° 212, Abril-Junio, Facultad de Economía, UNAM, México.
- López G., J. (1998a), "Economic crisis and recovery in Mexico. A post-kaleckian perspective", *Economía Aplicada. Cuadernos de Trabajo* N° 45, Maestría en Ciencias Económicas UACPyP-UNAM, México.
- López G., J. (1998b), *La macroeconomía de México: El pasado reciente y el futuro posible*, UACPyP-UNAM-Miguel Angel Porrúa, México.
- López G., J. (2000), "Budget deficit and full employment" en *Journal of Post Keynesian Economics*, Summer, Vol. 22, No. 4: pp. 549-563, USA.
- López G., J. (2001), "Crises Economicas na America Latina: Algumas Consideracoes a la Luz da Teoria de M. Kalecki", en L. Pomeranz, *Crises economicas na America Latina: Algumas consideracoes a la luz da teoria de M. Kalecki, dinámica económica do capitalismo contemporáneo* Universidad de Sao Paulo, Brasil.
- López G., J. (2002), "Two Versions Of The Principle Of Effective Demand", *Journal of Post Keynesian Economics*, summer 2002 / Vol. 24, No. 4, M. E. Sharpe, USA.
- López G., J. (2003), "Budget Deficit" en J. King, *The Elgar Companion to Post Keynesian Economics*, Edward Elgar, Cheltenham, UK y Northampton, MA, USA.
- López G., J. (2008), *La economía de Michal Kalecki y el capitalismo actual. Ensayos de teoría económica y economía aplicada*, Fondo de Cultura Económica, México.
- López G., J. y Assous, M. (2010), *Michal Kalecki. Great thinkers in economics*, Editor A.P. Thirlwall, Palgrave Macmillan, England.
- López G., J. and Perrotini, I. (2006), "On floating exchange rates, currency depreciation and effective demand" en *BNL Quarterly Review*, vol. LIX, no. 238, September: pp. 221-242, Italia.

- López G., J., Laski, K. y Ortiz, L. (2009), “Recollecting Kalecki’s studies of the US economy” ponencia presentada en el Colloque International “La crise monétaire et financière” celebrado en Dijon Francia en diciembre.
- Lora, E. (2000), *Técnicas de Medición Económica*, Editorial Alfaomega, Bogotá Colombia.
- Lozano, G., Caballero, L., Dávila, D. y Ortiz, M. (2006), *Tarea a medias. El Congreso de la Unión en el gobierno del cambio*, FUNDAR, Centro de Análisis e Investigación, A. C., México, D.F.
- Maddison, A. (2006). *The World Economy*, Development Centre Studies, OECD Publishing, p. 136.
- Mántey, G. (2004), “Políticas financieras para el desarrollo en mercados imperfectos. Sugerencias para el caso mexicano” en *Economía UNAM*, No. 003, Septiembre. Facultad de Economía, UNAM, México.
- Márquez, C. (1981), “Nivel del salario y dispersión de la estructura salarial (1939-1977)” en *Economía Mexicana* N° 3, Centro de Investigación y Docencia Económicas, México.
- Martner, R. y Gómez J. (2008), “América Latina. Panorama global de su sistema tributario y principales temas de política”, en *Las finanzas públicas y el pacto fiscal en América Latina*. Editor Martner, R., Serie Seminarios y Conferencias No 54. CEPAL, Santiago de Chile, noviembre.
- Mitchell, W. y Mosler, W. (2001), “Fiscal Policy and the Job Guarantee”, Working Paper No. 01-09, Centre of Full Employment and Equity, The University of Newcastle, Australia.
- Moreno P., J. (2009). *Fobaproa: el costo del rescate bancario*, volumen I. Grupo Parlamentario del PRD en la LX Legislatura de la Cámara de Diputados del Congreso de la Unión. Edición y corrección Renata Soto-Elizaga, México.
- Moreno, R. (2004), *La Importancia del Fondo de Estabilización de Ingresos Petroleros*, con la colaboración de David Dávila, Fundar, Centro de Análisis e Investigación, A. C., México.
- Moreno, R. (2006), *Ingresos petroleros y gasto público. La dependencia continúa*, N° 6 de la serie: Avances y retrocesos, una evaluación ciudadana del sexenio 2000-2006.

Coordinadores Helena Hofbauer y Verónica Zebadúa, Fundar, Centro de Análisis e Investigación, A. C., México.

- Noyola V., J. (1987), *Desequilibrio externo e inflación. Materiales investigación económica*. Facultad de Economía, UNAM. México.
- OCDE (2000), *Estudios económicos de la OCDE: México 1999* N° 10, Paris Francia.
- OCDE (2008), *Perspectivas Económicas de América Latina 2009*, Paris, Francia.
- OCDE (2009), *Estudio de la OCDE sobre el proceso presupuestario en México*, Paris, Francia.
- OECD, *Mexico Survey*, Varios años, Paris, France.
- OECD (2009a), *Health at a Glance 2009*. OECD Indicators, Paris, France.
- OECD (2009b), *Labour Force Statistics 1988 – 2008*, Paris, France.
- Pérez S., C., *La Jornada*, “Exenciones de Hacienda disparan las fortunas de los 9 más ricos de México”, 27 de marzo de 2007.
- Pliego, M. (1997), “La evolución del empleo en México: 1982-1995, desempleo, participación de la fuerza laboral y ocupación informal” en *Macroeconomía del empleo y políticas de pleno empleo para México*, coordinador Julio López G., Editorial Miguel Angel Porrúa y UACPyP-CCH-UNAM, México.
- Profeta, P. y Scabrosetti, S. (2010), *The Political Economy of Taxation. Lessons from Developing Countries*, Edward Elgar, UK.
- Puchet, M. (1996), *Sistemas de cuentas económicas: especificación comparativa del sistema de sectores institucionales*, Unidad Académica de los Ciclos Profesionales y de Posgrado, UNAM, México.
- Reyes T., M. (2007), “El flujo migratorio internacional de México hacia los Estados Unidos y la importancia de las remesas familiares en la economía mexicana, 1990-2006”, documento del Centro de documentación, información y análisis de la H. Cámara de Diputados. LX Legislatura. Febrero, México.
- Robinson, J. (1971[1976]), “Michal Kalecki” en *Escritos Económicos*, Ediciones Martínez Roca, S.A., Barcelona España.



- Sánchez M., A. (2011), *Aplicación práctica del ISR y el IETU, Personas Morales, 2011*. Editorial ISEF, México D.F.
- Sawyer, M. (1997), "On budget deficit and capital expenditures" Working paper N° 208, Jerome Levy Institute, USA.
- Sawyer, M. (1999), "Normas para los déficits fiscales" en *Problemas del Desarrollo* No. 117, Vol. 30. Abril-Junio, México.
- Sawyer, M. (2008), "Budget deficit" en *Encyclopedia of Economic Policy* Vol. 2, editado por P. O'Hara, GPERU, Perth, Australia.
- Schatán, R. (2008), "La maquiladora de exportación en México. La disputa por los impuestos" en *La maquila en México. Los desafíos de la globalización*. Alicia Puyana Coordinadora, Flacso México.
- Schinasi, G. J. y Mark S, "Fiscal Impulse", Working paper WP/91/91, International Monetary Fund, Washington, U.S.A.
- Schumacher, E. (1948), "La hacienda pública y su relación con la ocupación total" en *La economía sin paro forzoso*, Instituto de Estadística de la Universidad de Oxford, Editor M. Aguilar, México.
- Servén, Luis (2004), "Disciplina fiscal, inversión pública y crecimiento" en *Estudios en homenaje a Luis Ángel Rojo: Políticas, mercados e instituciones económicas* Volumen I, editado por José Pérez Fernández, Carlos Sebastián Gascón, Universidad Complutense, Editorial Complutense, S.A., Madrid, España.
- SHyCP (1998) *Glosario de términos más usuales en la Administración Pública Federal*, Subsecretaría de Egresos, Dirección General de Contabilidad Gubernamental, México.
- SHyCP (2002), *Balance Fiscal en México. Definición y Metodología*. Documento presentado a la Cámara de Diputados de acuerdo al art. 35 de la Ley de Ingresos de la Federación para el ejercicio fiscal 2002. Abril. México, D.F.
- SHyCP, *Estadísticas Oportunas de las Finanzas Públicas EOFP*, Varios años.
- Sosa B., S. (2008), *Ensayos sobre macroeconomía mexicana*, Editorial Tlaxcallan, S.A. de C.V., México.

- Steindl, J. (1983), "The control of the economy" in *Banca Nazionale del Lavoro, Quarterly Review*, No. 146, September, Italia.
- Szeworski, A. (1957), "The economic situation in the United Kingdom" en *Ekonomist* N° 6. Moscow, R.S.F.S.R..
- Szeworski, A. (1985), "Ciclo económico e intervención estatal" en *Revista Investigación Económica* N° 171, enero-marzo: p. 215-250. Facultad de Economía, UNAM, México.
- T. R. Jain, V.K. Ohri (2009-2010), *Introductory Macroeconomics*, Published by Vilma Kumari Jain, India.
- Talvi, E. y Vegh, C. (2000), "La sostenibilidad de la política fiscal: un Marco básico" en *¿Cómo armar el rompecabezas fiscal? Nuevos indicadores de sostenibilidad*, Compiladores E. Talvi y C. Vegh, Banco Interamericano de Desarrollo, Santiago de Chile.
- Tello, C. y Caballero, E. (2008), "Régimen fiscal de Pemex. Situación actual y propuesta de reforma" en *Revista Economía Informa* N° 354, Facultad de Economía, UNAM, Septiembre-Octubre.
- Terrazas, A. (2004), "Federalismo y coordinación fiscal" en *Revista Coyuntura* N° 119, Instituto de estudios de la revolución democrática, PRD, enero-febrero, México.
- Terrazas, A. y Zúñiga, J. (2001), "El impuesto especial sobre producción y servicios (IEPS) en la reforma fiscal" en *Revista Coyuntura* N° 102, Instituto de Estudios de la Revolución Democrática del PRD, marzo-abril, México.
- Vanoli A. (2005), *A history of national accounting*, IOS Press, Amsterdam Netherlands.
- Vera, L. (2009) "Fiscal Policy" en *Encyclopedia of Economic Policy* Vol. 2, editado por P. O'Hara, GPERU, Perth, Australia.
- World Bank, *Data Bank*, consultas diversos años. <http://databank.worldbank.org/>.