

Contenido

Impresiones

2

Gustavo Vargas Sánchez

4

El mercado de harina de maíz en México.

Una interpretación microeconómica

The corn flour market in Mexico. A microeconomic interpretation

30

Héctor Eduardo Díaz Rodríguez

Tecnologías de la información y comunicación
y crecimiento económico

Information and communication technologies and economic growth

46

Jamel Kevin Sandoval Hernández González y Samy Yandamy Morales Guillén

¿Por qué las tasas de interés son tan bajas?

Why are interest rates so low?

64

Vicente Guerrero Flores y Santiago Anima Puentes

Las bases fundamentales de la Unión Europea en la era Trump

72

Carlos de Jesús Becerril Hernández

El sistema tributario posrevolucionario

y el juicio de amparo en materia fiscal, 1917-1935

The post-revolutionary tax system and the amparo trial in fiscal matter, 1917-1935

Desde la imprenta

94



ECONOMÍA INFORMA

ECONOMÍA INFORMA | 405 | JULIO-AGOSTO 2017 |



Impresiones

El mercado de harina de maíz en México. Una interpretación microeconómica

The corn flour market in Mexico. A microeconomic interpretation

Gustavo Vargas Sánchez *

Palabras clave

*Microeconomía, Mercado y formación de precios,
Empresa, Estructura de mercado, Estudio de caso*

Key words

*Microeconomics, Market and price formation,
Enterprise, Market structure, Case study*

JEL

D2, D4, L11, L22, L66

*Profesor de la Facultad de Economía de la UNAM. Profesor Titular C de tiempo completo. Academia de Teoría Económica y Empresa
Correo: vargassanchez01@live.com.mx
Página: <http://www.economia.unam.mx/profesores/gvargas/>

4



Resumen

En este trabajo analizamos desde la perspectiva microeconómica, el mercado de la harina de maíz y su formación de precios en México. Este producto es básico en la dieta de los mexicanos, y su mercado se caracteriza por estar dominado por un duopolio: Gruma y Minsa.

Esta característica requiere que su análisis trascienda el marco teórico tradicional de la microeconomía perfecta y debe ser estudiado a partir de la teoría del oligopolio, destacando: el poder de fijación de precios, las relaciones de interdependencia y la competencia no-precio.

Este mercado está dominado por Gruma, una multinacional mexicana que opera como líder, mientras que Minsa actúa como seguidora. Una de las estrategias de barreras de entrada es la capacidad instalada, que supera la demanda nacional. Esto implica que las empresas trabajan con exceso de capacidad. Estas características: poder de fijación de precios, exceso de capacidad instalada y fluctuaciones de la demanda se intentan sistematizar en un sistema microeconómico, el cual explica las fluctuaciones de la demanda efectiva frente a una oferta potencial rígida a corto plazo y sus efectos sobre el empleo y la ocupación de los recursos productivos alrededor del fabricación de harina de maíz.

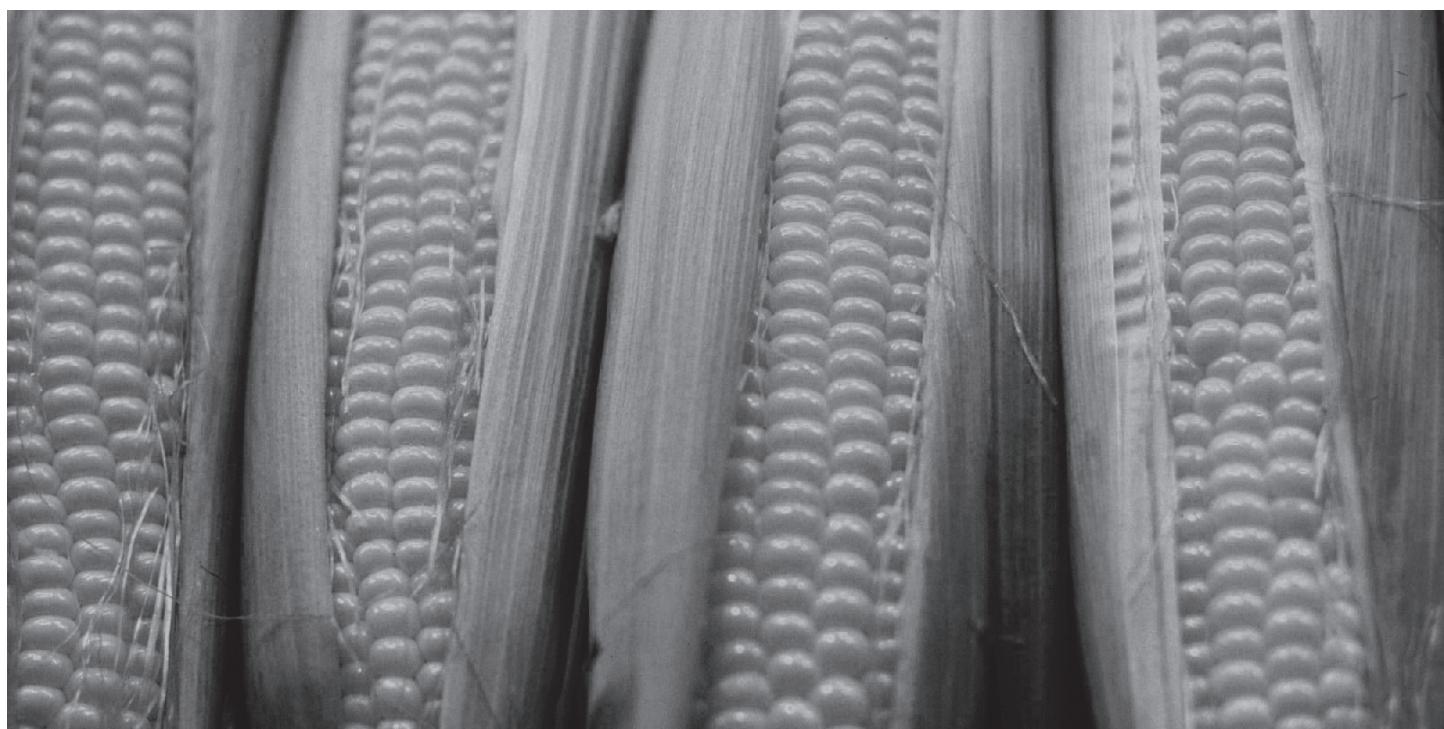
Abstract

In this paper we analyze from the microeconomics perspective, the maize flour market and its price formation in Mexico.

This product is basic in the diet of Mexicans, and its market is characterized by being dominated by a duopoly: Gruma and Minsa. This characteristic requires that its analysis transcend the traditional theoretical framework of perfect microeconomics and must be studied from the theory of oligopoly, highlighting: its power to fix prices, relationships of interdependence and non-price competition.

This market is dominated by Gruma, which is a multinational Mexican corporation that operates as a leader, while Minsa acts as a follower. One of the strategies of barriers to entry is installed capacity, which surpasses the national demand. This implies that companies work with excess capacity.

These characteristics: pricing power, excess installed capacity and demand fluctuations are attempted to be systematized as a microeconomic system, explains the fluctuations of effective demand against a rigid potential supply in the short term, and its effects on employment and occupation of productive resources around the manufacture of corn flour.



Introducción

6

El mercado de harina de maíz y de la tortilla posee gran importancia para la economía mexicana y para los mexicanos, entre otras características por que: en primer lugar, es un alimento básico en la dieta de las familias mexicanas; en segundo lugar, a nivel cultural y social tiene un valor estratégico; en tercer lugar, genera una gran cantidad de empleos y valor de la producción, y en cuarto lugar, en términos macroeconómicos es un bien estratégico para la estabilidad y el control de la inflación. En términos de la teoría microeconómica, como trataremos de mostrar a continuación es un buen caso de análisis.

El objetivo general de este ensayo es caracterizar el mercado de la harina de maíz en México, en particular se propone una explicación microeconómica del mercado de la harina y de la determinación de precios por la empresa líder en el mercado de este producto: Gruma.

El artículo inicia con una caracterización del mercado relevante, el contexto, la oferta y la demanda, se calculan y analizan las elasticidades de la demanda de harina de maíz. En segundo lugar, se ofrece un acercamiento a las formas de competencia y se presenta un análisis microeconómico del mercado. Finalmente, se aborda el tema de los precios, costos y beneficios, en el mercado, y una interpretación de fijación de los precios por parte de Gruma.

Características del mercado de harina de maíz en México

El mercado y la industria de harina de maíz no existía antes de los cincuenta ni en México ni en el mundo. Estos son relativamente recientes, fueron creados con la formación de la empresa mexicana Gruma en 1949 y se desarrollaron nacional y mundialmente en la década de los cincuenta y los sesenta teniendo como

contexto nacional el modelo de desarrollo estabilizador o por sustitución de importaciones. En este mercado no se observó un proceso de sustitución de importables, pues no existía esta industria en México ni en el extranjero, pero si un proceso de industrialización de la harina de maíz.

El contexto económico del crecimiento del mercado de la harina es uno de los determinantes de la dinámica microeconómica y de la evolución del mercado de la harina. La evolución de la economía mexicana, en general, ha seguido las siguientes grandes etapas: la del crecimiento industrializador de los cincuentas y hasta los años 70 y su transición por la década perdida de los 80, para llegar a partir de los noventa a un periodo de crecimiento errático y pasmado que llega hasta nuestros días. Esta evolución se refleja en el dinamismo del mercado y de las estrategias de Gruma, así como de sus seguidoras.

El nacimiento de la empresa Gruma (entonces Maseca) ocurrió precisamente en medio del desarrollo estabilizador e industrialización en México y se benefició del mismo. La inexistencia del mercado de la harina de maíz, exigió que la empresa creara su propia demanda, previamente existía la demanda de nixtamal y de masa fresca, y la maquinaria y equipo que estaba relacionada con estas actividades, pero no había maquinaria para la industrial de la harina de maíz. La innovación como un proceso de industrialización de la harina de maíz, exigió que los empresarios crearan la demanda de su producto, para lo cual utilizaron diferentes estrategias, una de ellas fue comprar tortillerías con objeto de asegurar una demanda constante, esto fue útil, mientras a nivel nacional se lograba la sustitución de la masa fresca por la harina. La oferta y la demanda, y el mercado de la harina de maíz nacen en 1949. En este año, gracias a esa innovación, Maseca nace

L a innovación como un proceso de industrialización de la harina de maíz, exigió que los empresarios crearan la demanda de su producto

como un monopolio, el cual tuvo que formar su propio mercado, la producción y el mercado inició de cero.

El mercado de la harina de maíz refleja los cambios de la economía mexicana en el último siglo, esos cambios se expresan en la transformación de los patrones de consumo del maíz y la tortilla. En los últimos setenta años asistimos a un proceso de conversión en el consumo de alimentos desde los preparados tradicionalmente a los fabricados industrializados, y en general hacia la comida rápida y pre-cocida, en el caso que hoy estudiamos la sustitución de la masa fresca por la harina industrializada. Este cambio tiene como telón de fondo la industrialización que vivió México a mediados del siglo pasado, la explosión poblacional de las grandes ciudades, el mercado moderno, la producción altamente tecnificada, los nuevos sistemas de comunicación, comercialización y mercadotecnia.

Desde la perspectiva del análisis microeconómico, el análisis del mercado nos lleva a preguntarnos lo siguiente: ¿estos mercados son hoy de tipo competitivo u oligopólico?, ¿el funcionamiento del mercado y la determinación de los precios es resultado de los ajustes entre demanda y oferta?, o si éste mercado es oligopólico, ¿la interdependencia de los juga-

dores es a través del mecanismo de precios y las cantidades?, en términos de la teoría microeconómica, ¿qué puede y qué no puede decirnos la teoría del oligopolio sobre este mercado?, ¿cómo las empresas en este mercado están compitiendo?, si es por precios, ¿cómo fijan los precios los oligopolios? Estas son las preguntas a cuyas respuestas buscamos aproximarnos a continuación.

1. Caracterización del mercado de harina de maíz en México

Considerando la cadena de valor: maíz- harina-tortilla coexisten tres mercados: el del maíz, el de la harina de maíz y el de la tortilla. En el primero, los agricultores se pueden dividir en productores de temporal y de riego, este mercado se convierte en proveedor del insumo principal para las empresas harineras. En el segundo, la elaboración de la harina de maíz, está altamente concentrado y dominado por un duopolio formado por: Gruma la empresa líder, y Minsa (Bunge) la seguidora, ambas producen más del 90% de la harina a nivel nacional, el resto se encuentra en manos de otras empresas pequeñas. Este duopolio tienen poder de negociación frente a sus proveedores, y con la libre importación del grano pueden elegir entre comprar el maíz en el mercado nacional o en el internacional. Hacia delante de la cadena de valor, éstas corporaciones también cuentan con capacidad para determinar los precios ante un conjunto de demandantes que se pueden dividir en tres tipos: las tortillerías, otras empresas productoras de derivados y las tiendas minoristas que venden a los compradores finales. De estos mercados, nuestro sujeto de estudio es el mercado de harina. Entre otras razones porque son éstas corporaciones las que dominan las características generales de la cadena de valor.

El mercado de harina de maíz es de tipo oligopólico, Gruma es la empresa líder y Minsa la seguidora, estas corporaciones fijan las variables relevantes del mercado, en particular: el precio y la calidad de su producto, aunque existen otras empresas dado su participación marginal, podemos tratar a este mercado como un duopolio. El producto en el mercado de la harina de maíz lo podemos definir como homogéneo, las diferencias entre la harina que produce Gruma, y Minsa son mínimas, casi se reducen a su presentación. Tradicionalmente los precios de la primera son superiores a los de sus rivales, la diferenciación se logra principalmente a través de la mercadotecnia y publicidad, así como de las redes de distribución y la existencia en los anaqueles de los vendedores. Esto significa que la competencia no es por precios, la empresa líder fija sus precios y la seguidora acomoda los suyos por debajo de los de la líder.

Dadas las características en los mercados de harina de maíz, es prudente poner distancia a la idea de que es el mercado el que fija precios por el libre juego de la oferta y la demanda. Se debe explorar formas diferentes de mercado¹ y de cómo la empresa fija precios, la magnitud de sus márgenes de ganancia y la cantidad demandada de su producto. La dinámica de los mercados, y las relaciones que se observan en este mercado trascienden las ideas de los manuales de microeconomía que consideran que los precios se forman por la oferta y la demanda. Las relaciones observadas se han de ubicar en términos de los mercados con comportamiento de tipo oligopólico, donde tienen lugar estrategias de inversión, de desarrollo tecnológico, de organización, de mercadotecnia y publicidad. Por ejemplo, en los últimos sesen-

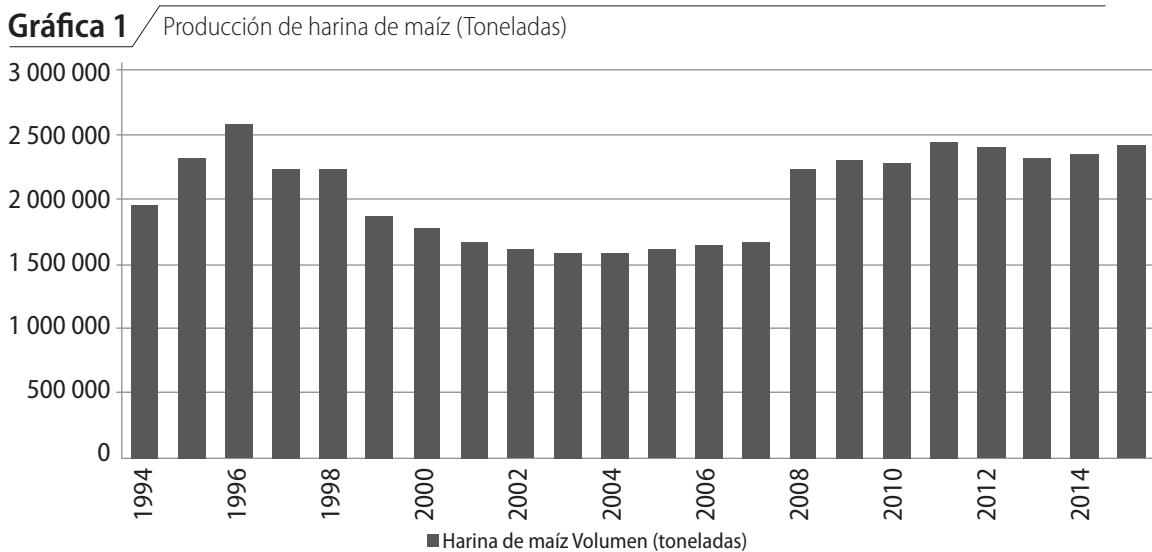
ta años, en el mercado de la harina de maíz el número de productores se ha concentrado, los procesos de producción de la harina se han transformado de forma gradual pero sostenida hacia una mayor tecnificación, el resultado es una industria que compite utilizando las tecnologías modernas en los mercados regionales, nacionales y globales.

Producción de harina de maíz

La producción nacional de harina presenta varias etapas claramente delimitadas (gráfica 1): La primera consiste en un crecimiento hasta 1996, la segunda es una tendencia descendente que se puede ubicar de 1997 a 2004 con un ligero repunte en 2005, 2006 y 2007, la tercera etapa de un estancamiento, o lento crecimiento, inicia con una recuperación notable en 2008, pero en los años se estanca. La tasa promedio de crecimiento (simple) de la producción de harina de maíz para el periodo de 1996 a 2015 fue de 1.4%. Si consideramos el crecimiento de la población (1.3%). Podemos concluir que la característica general del mercado de la harina de maíz es de estancamiento, lo cual es de cierta manera reflejo del comportamiento de la demanda agregada nacional.

El crecimiento de la oferta de harina de maíz desde los años 50 hasta 1996 se explica por el crecimiento en la tasa de sustitución de masa fresca por la harina de maíz, el crecimiento de la población y de su ingreso, el aumento en los derivados de la tortilla. Posteriormente a 1997 el estancamiento en ese mercado también está asociado a la lentitud del crecimiento de las variables antes mencionadas y un cambio en la dieta de los consumidores. Una forma en como las empresas harineras han enfrentando este hecho es a través de estrategias de comercialización, publicidad y mercadotecnia a favor del consumo de la tortilla con base en la

¹ Nos referimos a la forma más difundida de los manuales de economía, que se refieren al mercado de competencia perfecta.



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI. Encuesta mensual.

*A partir de 2007 se utilizó el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN) versión 2007.

9

harina. A pesar de estas medidas, a partir de 2010 y 2011, el desempeño y la proyección del crecimiento de este mercado para los próximos años es muy conservador. En estas condiciones y la estimación futura del mercado nacional, es comprensible la reacción de Gruma y Minsa, las cuales han buscado mercados más dinámicos, de ahí su decisión de continuar e incrementar sus inversiones en el extranjero y en sus estrategias de diversificación.

El consumo nacional aparente de harina de maíz en México presenta un crecimiento lento el cual tiende al estancamiento e incluso a la contracción. (cuadro A.1 del anexo estadístico). Se observan tres etapas: la primera, de crecimiento hasta 1996, la segunda de contracción, la cual inicia en 1997 y llega hasta 2005 cuando toca su nivel más bajo. La tercera de recuperación hasta 2012. El desempeño en el consumo per cápita de harina de maíz es más alarmante, el cual pasa de 1994 de 21.4 kilogramos a 18.8 kilogramos per cápita anuales en 2013. En síntesis, la marcha de la oferta y de la demanda de harina de maíz tiende a

una situación de estancamiento y lo más crítico es el consumo por habitante, el cual se ha reducido.

La tendencia de la oferta y la demanda representa una situación crítica para las empresas harineras, en términos de su crecimiento. La reducción del consumo per cápita de harina de maíz (y de tortillas), se explica por: el estancamiento, y deterioro en el ingreso de los consumidores, el crecimiento de los precios de la harina y de las tortillas, el cambio en los patrones de consumo en las últimas décadas, (sobre todo en la ciudad, en la dieta de los jóvenes, y en los estratos sociales medio, medio alto y alto). En la demanda de estos productos está presente una dinámica contradictoria, por una parte, a nivel macro el ingreso de las clases medianas bajas y bajas, (sobre todo de aquellos que están sujetos a un ingreso fijo) se está contrayendo, y por otra parte, el precio de la harina y de maíz ha aumentado sistemáticamente. Un reflejo de estas tendencias lo podemos observar en el cálculo de las elasticidades que a continuación presentamos.

Elasticidades de la demanda de harina de maíz en el mercado nacional

La harina de maíz, puede clasificarse como un bien básico (dado que es insumo en la producción de tortillas), cuya demanda no responde a las variaciones de los precios, es decir, se espera que su elasticidad precio de demanda sea inelástica (menor que uno). Hasta los ochenta y los noventa a la harina y la tortilla se consideraban como bienes Giffen por algunos economistas,² pues aun cuando aumentaba su precio la demanda también lo hacia. La explicación que ofreció A. Marshall fue que al aumentar los precios de un producto alimenticio (la tortilla), ocurría un efecto ingreso y sustitución por el cual se reducía el consumo de otros bienes (como por ejemplo, la carne, el huevo o la leche) para continuar consumiendo tortilla, cuya demanda aumentaba sustituyendo el consumo de los otros alimentos.

El cálculo de la elasticidad precio de la demanda harina nos indica que esta es casi cero en el periodo estudiado: 0.09 y, 0.16 para la elasticidad arco. (Ver cuadro A1. En el anexo estadístico) Por lo que podemos decir que es perfectamente inelástica, y conceptualizamos como rigidez de la demanda.³ En términos

2 En microeconomía se considera que el efecto ingreso puede ser suficientemente grande para hacer que la curva de demanda de un bien tenga pendiente positiva.

3 Esta es diferente a la *rigidez de los precios* explicada por P. Sweezy en su modelo de la curva de demanda quebrada. En este caso la curva de la demanda tradicional si existe pero hay un punto en el cual cambian las elasticidades precio, y se abre un brecha. En esta los costos de producción pueden aumentar (o bajar) y el precio no cambia. En nuestro caso de estudio, si los costos medios aumentan los precios también lo hacen y la demanda no cambia. Pero si los costos medios bajan los precios no bajan. En todo caso se podría hablar de rigidez de precios a la baja. Sin embargo, lo que aquí se está argumentando es que por el lado de la demanda, esta no es función de los precios.



teóricos ocurren dos cosas interesantes: si bien por la elasticidad precio podemos decir que su demanda es rígida no llega a ser un bien Giffen, al menos en el agregado. La rigidez en la demanda de harina de maíz se explica porque es un bien básico, y se puede considerar además, el manejo discrecional de los precios por parte de las empresas y el estancamiento de la capacidad de compra de los consumidores. En segundo lugar, la rigidez de la demanda se convierte en una ventaja competitiva poderosa en favor de los oligopolios que pueden subir los precios sin que esto afecte la demanda de su producto.

La elasticidad ingreso de la demanda de harina de maíz es de 0.42 y la elasticidad arco es 0.18. Esto significa que en general para los consumidores, la harina y la tortilla se comporta como un bien normal de primera necesidad, en ciertos años, y para determinados

segmentos de la población (los más pobres) incluso puede comportarse como un bien Giffen, o también de lujo. (Véase anexo estadístico, cuadro A2.)

Mucho nos gustaría decir que conforme aumenta el salario aumenta la demanda, sin embargo, lo que se puede ver es que al considerar que el salario nominal para quienes perciben salarios o un ingreso fijo, el cual se ha estancado y se ha venido deteriorando en los últimos años, lo observable es la reducción de sus ingresos y con éstos de su consumo, incluso de bienes necesarios como la tortilla.

Al considerar ambas elasticidades es evidente que los determinantes de la demanda y del precio de la harina de maíz obedecen a criterios diferentes: por un lado, la evolución de los precios de este producto es resultado de factores estructurales: costos de su producción y de las decisiones estratégicas de las empresas harineras que gracias a su poder de mercado aumentan los precios, y por otra parte, la cantidad demandada de la harina de maíz se explica por las necesidades de los consumidores, sus ingresos, de la sustitución de masa fresca por harina de maíz, y por los cambios en los patrones de consumo en la época contemporánea, pero con todo, la tendencia en el deterioro de la capacidad de compra de los mexicanos, en general, esta es una situación delicada en términos sociales y también para las expectativas de los oferentes. Es paradójico que las políticas de corte neoliberal, al final impacten negativamente la demanda de las mismas empresas nacionales.

Estos resultados contrastan con la idea de la microeconomía tradicional que supone que la oferta y la demanda se explican por una variable común: los precios. Nuestra investigación, en cambio, nos muestra que los determinantes de las cantidades demandadas de harina y de tortillas son estructuralmente di-

ferentes a los determinantes de la oferta. Para la empresa, los determinantes de los precios de su oferta están asociados a su estructura de costos (principalmente, el precio del maíz y de la mano de obra, tecnología, organización y mercadotecnia) y la rentabilidad del negocio. En tanto para los consumidores, la cantidad demandada está determinada por sus necesidades, su cultura, hábitos alimenticios, su capacidad de compra entre otros. La explicación que nos ofrece la pirámide de Maslow⁴ es más plausible para comprender el comportamiento de los consumidores en primer lugar con relación a sus necesidades. En todo caso el desafío en términos de la teoría micro es cómo representar estas variables en un sistema explicativo.

2. Formas de competencia en el mercado nacional de harina de maíz

En el mercado de la harina y de las tortillas las formas de competencia son diversas. Las relaciones de mercado son múltiples y evolucionan, la competencia de precios en los mercados oligopólicos se reducen a casos excepcionales:⁵ por ejemplo, en los principios de la historia de la empresa, y en modelos meramente teóricos. Lo que observamos en las relaciones de los mercados oligopólicos como el que nos ocupa son relaciones de mercado diversas, donde predomina la competencia de no precios.⁶ Históricamente los enfoques sobre competencia han sido:

4 La cual nos explica el comportamiento de la demanda de los bienes y servicios a partir de una jerarquía de las necesidades humanas. Abraham Maslow, *A Theory of Human Motivation*.

5 La competencia de precios solo es posible observarla en los modelos teóricos que suponen competencia perfecta.

6 Por ejemplo, un acercamiento a esta dinámica, utilizando el instrumental tradicional la presenta Ana Koutsoyanis en *Non Prices Competition*.

*La competencia de precios.*⁷ Los precios juegan un papel muy importante, por ejemplo, en los inicios de Maseca, estrategias de precios se utilizaron para introducir la harina de maíz como sustituto de la masa fresca, y crear un estímulo para que las tortillerías en los años cincuentas encontraran más rentable el uso de este insumo. En este sentido la reducción de los precios se utilizó para persuadir a los consumidores (tortillerías), y para disputar el mercado a los productores de nixtamal y masa fresca. Como resultado de esta guerra, en los últimos sesenta años, las empresas de nixtamal han perdido una cuarta parte del mercado nacional, pero la guerra entre las empresas harineras y los molinos de masa fresca tiene un largo camino por delante. La competencia de precios puede tomar muchas formas, por ejemplo, las “ofertas” o rebajas de temporada, en el caso de Gruma esto no existe o no es frecuente.

La competencia en el mercado al menudeo de la harina de maíz se comporta diferente a como se presenta en los manuales de microeconomía, la demanda no se desplaza hacia los bienes con el precio menor en el mercado. La participación mayoritaria de Gruma en el mercado de la harina no se explica por precios menores a los de la competencia. Los precios pueden ser superiores o menores. Por ejemplo, en los mercados al medio mayoreo, (información en línea) el kilogramo de Gruma es menor (10.50 contra 11 de Minsa). En los supermercados los precios de esta compañía son superiores a los fijados por su rivales. Como vemos en el siguiente cuadro 1, los pre-

cios son semejantes o iguales en las cadenas de supermercados, pero diferentes entre las marcas, en sus anaqueles. El precio de Maseca en la presentación de un kilogramo de harina es superior a las de las otras marcas. El precio de Maseca es 12.50; Minsa es 11; Marca Aurrera es 9.50. Una de las diferencias más notables es con la Marca Aurrera, en la modalidad más económica de Walmart, donde la disimilitud es del 20%. En algunas tiendas de supermercados, ni siquiera existen en sus anaqueles otra. Considerando a la información de la Profeco, en *Quién es Quién en los precios*, el promedio para la zona metropolitana: el precio de Maseca fluctúa entre \$12 y \$13 pesos y el de Minsa es de \$10.5. Las diferencias de precios es una forma de competencia la cual no implica que el mercado se vacíe con precios menores.

Competencia es de inversión e innovación estratégica. En el caso de Gruma esta es la forma de competencia dominante, la empresa ha invertido en general en desarrollar su escala y capacidad productiva, así como en su diversificación. Su estrategia de expansión ha seguido una senda de: 1. Crecimiento orgánico invirtiendo e innovando en nuevas plantas; 2. A través de fusiones y adquisiciones como un método más económico y eficiente de ingresar a nuevos mercados; y, 3. Alianzas estratégicas.

Inversión en escala y capacidad de producción. Esto ha tomado diferentes formas: inversión en nuevas plantas o fusionar las existentes, en zonas estratégicas con el criterio de cercanía tanto a las zonas productoras de maíz, como a los centros dinámicos de consumo de su producto. *La integración vertical* hacia delante, en la forma de compra de tortillerías, de sistema de distribución y comercialización. *La integración horizontal*, en el desarrollo de empresas y divisiones proveedoras de maquinaria, equipo, tecnología, infraestructura de instalaciones,

⁷ Habrá que subrayar que la competencia de precios a que nos referimos, es la competencia empírica y observable en diferentes mercados, esta es diferente a la competencia teórica de precios de los libros de microeconomía, la cual la considera como el mecanismo de lograr el equilibrio, ya sea parcial y general de un sistema teórico.

Cuadro 1. Precios de la harina de maíz en presentación de un kilogramo

Tienda/ Marca	Maseca: nixtamalizado	Maseca: de maíz amarillo	Maseca tamales	Marca Aurrera:	Minsa
Bodega Aurrera	\$12.50	-	-	\$9.50	-
Walmart	\$12.90		\$13.90	\$9.90	
LaComer Sucursal el Olivar (Profeco)	\$12.80	-	-	-	-
Mega Comercial Mexicana la Villa (Profeco)	\$13.00	-	-	-	-
Superama	\$12.90	-	-	-	-
Sumesa	\$12.90	-	-	-	-
Información en línea: "Mayoreo total"	\$10.50				\$11.00
Chedraui	\$11.80	\$12.90	-	-	-
Profeco (Zona metropolitana)	\$12 a \$13				\$10.5

Fuente: Información recolectada directamente en los supermercados, junio de 2017. En los renglones señalados la fuente es el INCO, en su página de "Quién es Quién en los Precios".

sistemas e información y manejo de datos, etc., y finalmente, la reinversión en capacidad productiva e innovación tecnológica.

Estrategia de localización. Las estrategias de localización de las empresas harineras se han guiado por dos criterios: 1. ubicarse en las zonas agrícolas productoras de maíz: la zona centro y occidental del país; y, 2. por la cercanía a los mercados más grandes dinámicos, como es el caso de aquellas plantas ubicadas en: el Estado de México, en la región Centro y Occidente, zonas donde se encuentran más de la mitad de las harineras, con las que cuenta el país, (33 de 63 plantas, ver Cuadro 2 anexo estadístico).

Capacidad instalada barreras a la entrada. El crecimiento de Gruma ha resultado en grandes escalas de producción que tienen la función de barreras a la entrada. El mercado de la harina se ha concentrado en: (1) la líder Gruma⁸ cuenta en total con una capacidad instalada de 3 millones de toneladas, (2) Minsa con 878 mil toneladas, (3) Harimasa con solo 80 mil toneladas, y finalmente está Cargill que no reporta capacidad instalada en Mé-

xico, posiblemente su producto es importado de sus plantas en el extranjero. (véase cuadro 3 en apéndice)

Esta gran capacidad de producción instalada, (resultado de sus enormes inversiones) opera como barreras a la entrada, y al considerar la economías de tamaño que supone, es una forma de competir y de excluir o desalentar a nuevos entrantes, y en ese mismo sentido es que operan las otras marcas que dominan en el mercado. El mercado en México está distribuido de la siguiente forma: Gruma S.A.B. de C.V. la cual opera través de su subsidiaria Maseca S.A de C.V (con más del 70%), y Minsa S. A. B. de C. V. (con más del 23%), le siguen pero con menor importancia: Harimasa, S.A. de C.V.; Cargill de México, Molinos Anáhuac, y Productos Manuel José. (Ver cuadro 3 de apéndice)

Las enormes barreras a la entrada⁹ que posee Gruma es uno de los factores de poder que le permiten fijar un precio por encima del

⁸ Una de las últimas adquisiciones en el mercado nacional en 2005, fue Agroinsa.

⁹ Definimos una entrada a un mercado como el establecimiento de una nueva empresa que construye o incorpora nueva capacidad instalada productiva (J. Bain), además incluimos la idea de A. Koutsoyiannis

competitivo, es decir igual o muy superior al costo medio de largo plazo, como lo ha argumentado J. S. Bain en otras investigaciones.

Las barreras a la entrada en el caso de Gruuma y el mercado de harina de maíz toman las siguientes formas: 1) El exceso de capacidad instalada para la producción, las que además de ser una amenaza para los posibles entrantes, también se traduce en economías de escala¹⁰ que resultan de los diferentes eslabones de la cadena de valor; 2) Barreras de diferenciación de producto, si bien la harina de maíz es un producto homogéneo, la empresa ha logrado sembrar en la mente de los consumidores sus marcas;¹¹ 3) Dado que es una empresa integra-

(1985, p 290) sobre considerar también la entrada de empresas ya existentes en otros mercados lo que define como entrada cruzada. Sin embargo, no consideramos en esta parte la adquisición de una empresa por otra mediante la compra de paquetes accionarios.

10 Se dividen en economías reales, aquellas que reducen los insumos de factores por unidad de producción. A su vez estas pueden ser del tipo: Técnicas. Resultado de un uso más eficiente de la maquinaria. Gerenciales. Resultado de una administración más eficiente. Podríamos ligar este concepto con las economías de conocimiento de E. Penrose. Y de mano de obra. Resultado de una mayor especialización de la misma. Y economías pecuniarias. Son las que reducen los precios de los insumos que la empresa compra. Se obtienen a partir de la compra de grandes cantidades a precios preferenciales, lo que reduce también los costos de transporte de dichos insumos. A. Koutsoyannis (1985, p 295).

11 "La diferenciación del producto otorga a la empresa un cierto grado de control sobre el precio del artículo que fabrica, y es además, lo que motiva la publicidad y otras actividades de venta, que en el fondo tienen por objeto realizar las diferencias entre el artículo de una empresa y los rivales. Tales gastos afectan, a todas luces, tanto la demanda como los costos de la firma. Por añadidura, la diferenciación de los productos da origen a modificaciones internas de tipo organizativo de la empresa; así por ejemplo, las grandes firmas deben crear departamentos especiales de venta para organizar la promoción y distribución de sus artículos. Por último la diferenciación de los productos tiene también cierto influjo en la concentración de las

Las marcas son una forma de barreras a la entrada, con las cuales las empresas a través de la publicidad y la mercadotecnia han logrado que los consumidores se identifiquen con ellas

da verticalmente posee ventajas tecnológicas que se traducen en costos medios altamente competitivos, esto significa que tiene ventajas en costos;¹² y 4) Los grandes capitales requeri-

empresas y en la estructura de las industrias."A. Koutsoyannis (1985, p 292)" Bain descubrió que este tipo de barrera es la que más afecta la entrada" La magnitud de esta barrera está determinada por: 1. El monto de los gastos en publicidad y otros gastos requeridos para hacerse de un buen nombre. 2. La durabilidad y complejidad de los productos. 3. Método de distribución de la mercancía. A. Koutsoyannis (1985, p 192).

12 Las barreras de costos se pueden visualizar en:

- La idoneidad del personal administrativo experto, con el que cuenta una empresa ya establecida.
- Patentes y conocimientos técnicos superiores (know-how).
- El control de las oferta de materias primas esenciales, en este caso la empresa "nueva" debe pagar un precio mayor por dichas materias primas o en su defecto utilizar sustitutos de menor calidad o más caros para su producción.
- Acuerdos establecidos con los proveedores o compras a gran escala de materias primas que disminuyen los precios para las grandes empresas ya establecidas en el mercado.
- Menores costos de capital para las empresas ya establecidas.
- Los menores costos de las empresas ya establecidas por la integración vertical de su producción.
- De acuerdo con Koutsoyannis, este tipo de barrera pierde fuerza si la "nueva" empresa que quieren ingresar a un mercado pertenecen a la misma industria (entrada desde adentro) o si proviene de otra industria (entrada cruzada). Ya que estas

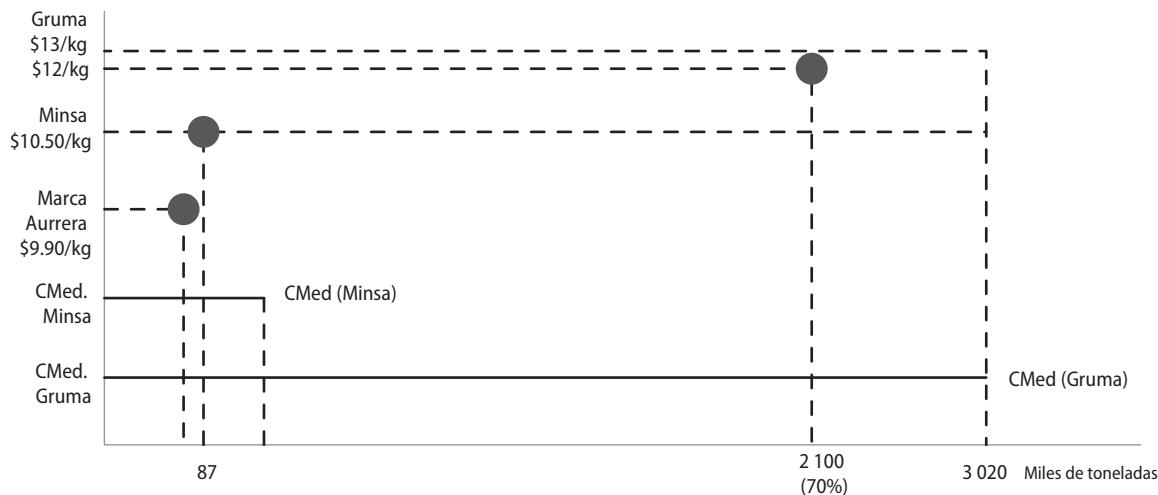


dos para ingresar y operar competitivamente en el mercado nacional. Finalmente, las marcas son una forma de barreras a la entrada, con las cuales las empresas a través de la publicidad y la mercadotecnia han logrado que los consumidores se identifiquen con ellas, en el caso de Gruma, sus marcas más conocidas son: Maseca, Mission y Guerrero. Aunque como resultado de sus estrategias de inversión en el extranjero han absorbido importantes empresas locales, las cuales cuentan con marcas propias, con las cuales se identifican los consumidores,

empresa ya cuentan con toda una infraestructura capaz de competir con las empresas ya establecidas en condiciones muy similares en términos de financiamiento, organización, abastecimiento de materias primas, administración e integración vertical. A. Koutsoyiannis (1985, p 294) Esta barreira a la entrada también pierde fuerza si una empresa ingresa a un mercado nuevo a través de la fusión u adquisición de otra empresa que opera previamente en el mercado a disputar.

y que la compañía ha sabido conservar para mantener su presencia en la mente de los compradores.

En la gráfica (2) siguiente presentamos una figura de la representación microeconómica del mercado de la harina de maíz y la oferta potencial. Gruma en México posee una capacidad instalada de 3,020 miles de toneladas, en tanto Minsa de solo 878. En el eje vertical colocamos los precios y los costos medios, consideramos que por las economías de tamaño y de tipo tecnología los costos medios de Gruma (CMe_G) son menores a los costos medios de Minsa (CMe_M). Esto se expresa, además en que los precios de Minsa son inferiores a los de Gruma. Finalmente podemos considerar, que los costos medios van decreciendo conforme se aumenta la producción y se llega al límite de la capacidad instalada. Esto se muestra en las curvas de costos medios de las dos empresas.

Gráfica 2 La oferta potencial y precios

La diversificación en productos: esta ha sido una estrategia seguida por la compañía por lo cual cuenta con un amplio portafolio de productos entre los que destaca: harina, tortillas (diferentes presentaciones), y recientemente de forma destacable panes planos y sobre todo *Wraps*. Diversificación en mercados: Estados Unidos, América Latina, Europa, Asia y Oceanía. Recientemente la diversificación ha tocado al mismo negocio de Gruma en dos momentos, al transformarse en productora de *wraps* y en productora de alimentos balanceados para animales de granja.

Tamaño y poder de mercado. En el oligopolio una de las formas mas importantes de competencia está en función del poder de la empresa líder para determinar las reglas del juego, por ejemplo: 1. La fijación de precios y márgenes de utilidad. 2. Poder de fijar el precio de sus insumos estratégicos, y del precio de sus productos con empresas comercializadoras, oligopolios, mayoristas y venta al menudeo. 3. Capacidad instalada y capacidad no utilizada, como una amenaza y barreras de entrada a posibles entrantes. 4. Construcción de “lealtades” hacia una marca. 5. Influencia y capacidad de

relacionarse y efectuar negociaciones con instituciones públicas y el gobierno. Gruma ha desarrollado todas formas de competencia.

Precios y estrategia de fijación de precios de la Líder

Algunas de las características más notables de los precios en el largo plazo son las siguientes: En primer lugar, una de las tendencia más notables de los precios nacionales (en dólares) de la harina de maíz, es que, luego del ajuste que sufrieron en 1997 y 1998, se han mantenido relativamente estables, fluctuando entre 500 y 600 dólares por tonelada. En segundo lugar, los precios internacionales se han venido incrementando desde hace treinta años, y sobre todo a partir de la crisis internacional en 2007 y 2008. En tercer lugar, como resultado de las dos anteriores los precios nacionales e internacionales tienden a converger. Una cuarta característica es que los precios fijados por las empresas harineras en el mercado nacional están por encima de los que se observan en el mercado mundial pero tienden a igualarse. (Véase la gráfica 3).

Es sobresaliente la tendencia a la convergencia entre los precios nacionales e internacionales, se pueden ubicar dos períodos: el primero que va de 1994 hasta la crisis del 2008 que se caracteriza por que la brecha entre esos precios se reduce hasta un nivel mínimo en 2009, el segundo período a partir de 2009 en que este sobreprecio continúa presente pero con una ventaja a favor de los precios internos, por lo que sigue resultado más rentable para las harineras comprar en el mercado nacional. Esta evolución puede explicarse entre otros factores por la entrada en vigor del TLC y salarios bajos.

En principio, los precios nacionales de harina de maíz deberían ser menores a los internacionales por la diferencia de costos, sobre todo en lo que toca a los salarios, sin embargo, como se puede apreciar en la gráfica 3, los precios de la harina de maíz siguen a los internacionales.

La evolución mencionada de los precios revela la situación oligopólica en el mercado de harina de maíz en México: las empresas lí-

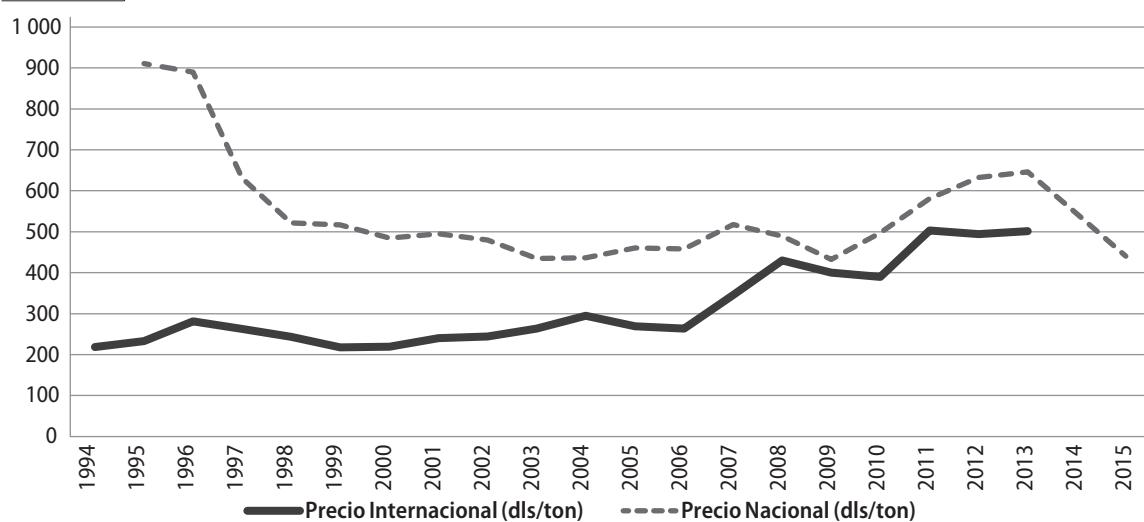
deras Gruma y Minsa poseen gran poder de fijación de precios en el mercado nacional, lo cual les permite tener un *sobreprecio*, esto es una ganancia extraordinaria de las empresas harineras en sus actividades en México con relación al precio que ellas mismas fijan en el mercado internacional. Esto trasluce prácticas de monopolio, y es más cuestionable considerando que los precios y los costos que existen en el mercado nacional son inferiores a los que tienen que pagar en el mercado internacional, en todo caso lo que podría haberse esperado era encontrar precios nacionales inferiores a los internacionales. En términos financieros, este margen de ganancia actúa como un flujo de financiamiento extraordinario para la expansión del oligopolio líder a nivel internacional.

17

Costos, y beneficios

Con objeto de tener un acercamiento al poder de mercado en la cadena de valor del maíz-harinera-tortillas, y su capacidad de fijación de precios, a continuación vamos a realizar un

Gráfica 3 / Precios de la harina de maíz (Dólares por tonelada)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la FAO, de Banxico y del INEGI.

ejercicio en la que transformamos las variables relevantes de costos en índices con objeto de hacer una comparación de largo plazo de la evolución de los costos básicos para la fabricación de la harina de maíz y deducir cualitativamente como ha aumentado el margen de ganancias de las empresas harineras:¹³

Precios del maíz. El maíz es la materia prima básica de la harina de maíz, por lo que su precio debería estar estrechamente correlacionado con el precio de ese producto. Como se muestra en la gráfica 4, el precio del maíz tanto nacional (como internacional) reporta una tendencia decreciente de 1961 a 2013 (aunque en el caso internacional las oscilaciones son mucho más pronunciadas y reporta un incremento a finales de los años dos mil).¹⁴ Lo cual indicaría una caída sostenida del costo del principal insumo (el maíz) para la elaboración de la harina de maíz, sin embargo, este reducción en los costos no se tradujo completamente en el precio de la harina, aunque su tendencia creciente se detuvo.

El comportamiento del precio internacional de la harina de maíz tiene un fuerte componente de costos, sobre todo el relacionado con el precio internacional del maíz por lo que ambos tienen un comportamiento muy semejante, se podría decir que el precio de la harina en el mercado internacional, a juzgar por sus costos tiene un comportamiento “normal”. Lo importante es que los ciclos del precio de la ha-

rina a nivel internacional siguen el comportamiento de los precios internacionales del maíz. Una observación adicional es que los ciclos del precio internacional del maíz tienen efecto en las importaciones, la cuales dado su precio se han utilizado para sustituir la producción nacional.

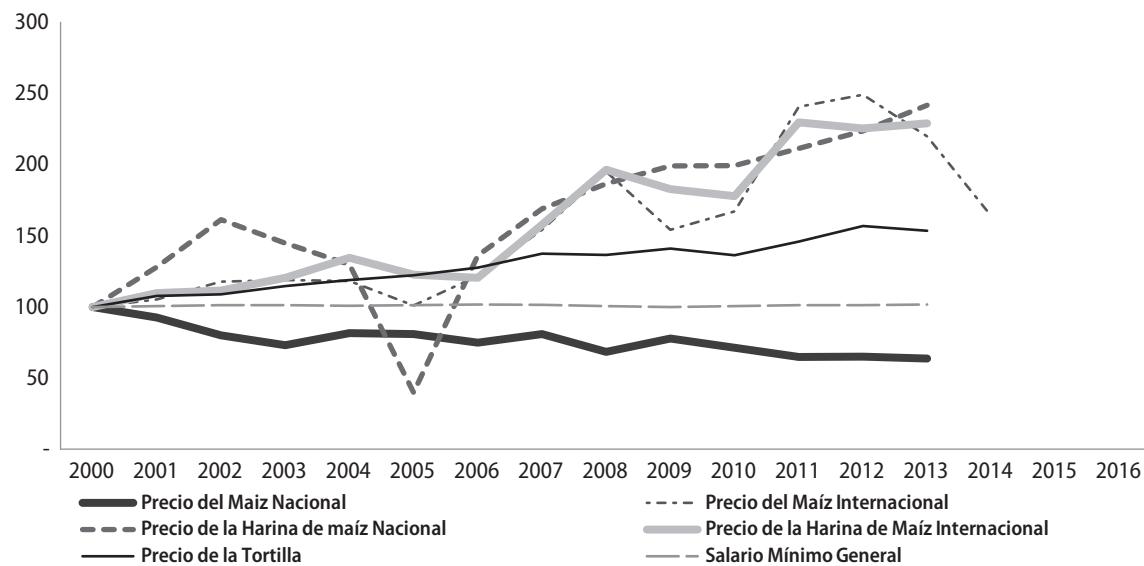
El precio nacional del maíz, ha experimentado una reducción sostenida en el largo plazo, lo cual ha implicado un ahorro sustancial en los costos relativos de las empresas harineras locales. Se puede agregar que la reducción en los precios internacionales del maíz, y la liberalización de las importaciones, han abierto la posibilidad, para las empresas, de elegir comprar en el mercado interno o en el extranjero. El criterio de minimización de costos es el que está determinando donde comprar. Lo que deseamos subrayar en este ejercicio es que esta tendencia en los precios del maíz no corresponde a la tendencia observada en los precios de la harina de maíz ni de la tortilla, los cuales han ido en aumento en el mercado nacional, durante este periodo de estudio.

E l precio nacional del maíz, ha experimentado una reducción sostenida en el largo plazo, lo cual ha implicado un ahorro sustancial en los costos relativos de las empresas harineras locales

13 En este ejercicio, en primer lugar, tomamos el precio de la harina de maíz a nivel nacional e internacional, por el lado de los costos; el precio del maíz nacional e internacional, el salario mínimo general, y el precio de la tortilla, en segundo lugar, todas las variables se transformaron a índices con base 2010, esto con objeto de poder comparar sus tendencia en el largo plazo, esto nos permite analizar la evolución de cada uno de ellos y la relación general precio-costo.

14 A partir de la apertura comercial de México en los noventas, las importaciones de Maíz en México se incrementaron de manera importante.

Gráfica 4 Índice 2010 para el precio de la tortilla, maíz, harina y el salario mínimo general



Fuente: elaboración propia a partir de los datos que publica la FAO, el Sistema Nacional de Información e Integración de Mercados (SNIIM) y el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados, los precios de las tortillas a partir del 2010 fueron tomados de Retes Mantilla, Rogel Fernando, Dr. (2010), Demanda de la tortilla de maíz en México, 1996_2008, Tesis, Colegio de Postgraduados, Campus Montecillo, p 26.

Sueldos y Salarios. Estos son una parte sustancial de los costos de la elaboración de harina, también presentan dos períodos: en general estos se han mantenido estancados, y se presentan como una línea casi horizontal, sin embargo se puede notar una tendencia hacia la baja que va desde la devaluación de 1982, y hasta 1999, como se puede observar en la gráfica 4. A partir del 2000, el salario real se recuperó lentamente hasta 2007, pero no logró el nivel que tenía en los noventa. Después de 2009 el salario mínimo real se ha recuperado.¹⁵

Dado que los dos principales costos de producción de la harina de maíz no han aumentado (maíz con tendencia a la baja y el salario estable) y el desarrollo positivo de la tecnología (creciendo la productividad del trabajo y del capital en la producción de harina), ¿por qué

los precios de la harina de maíz, desde 1998 se han mantenido estables, y en los últimos años han aumentado (excepto 2014 y 2015)? En otras palabras, ¿qué explica la brecha creciente entre el precio nacional de la harina de maíz y sus principales costos?

La respuesta a esta pregunta está por una parte, en el poder de mercado de las grandes productoras nacionales de harina, que influyen en el precio de las tortillas. Esto contrasta con el débil poder de negociación de los trabajadores para aumentar sus salarios. Por otra parte, en la misma dirección también ha jugado la política macroeconómica (de subsidios) que ha buscado la estabilidad de precios, entre otros medios a través de controlar los productos básicos (maíz) y el salario mínimo general (ver gráfica 4), al mismo tiempo de la política de liberalización del precio de la tortilla, y por supuesto de la harina.

¹⁵ Esta tendencia en 2017 claramente se ha revertido, sin embargo, dado el periodo del ejercicio de comparación no introducimos esta información.

En resumen, el margen de ganancia de las empresas harineras se ha incrementado, lo cual se explica en primer lugar por que existe una brecha creciente entre el precio nacional de la harina de maíz y el precio del maíz, en segundo lugar los sueldos y salarios se mantienen estables en el periodo de estudio. Esto se puede ver claramente en la gráfica 4, en la cual la brecha entre esas variables se ha incrementado desde el año 2000. En segundo lugar, porque el precio de la harina de maíz en México se ha indexado al precio internacional (el cual se comporta en la misma dirección que el precio del maíz en el mercado mundial). Esta puede ser la argumentación de por qué los precios nacionales de la harina de maíz se han incrementado, aunque no se justifica, pues los costos relevantes son el precio del maíz en el mercado nacional y, los sueldos y salarios en México. Los beneficiados de esta dinámica de largo plazo han sido sin duda las empresas harineras, y en menor medida los fabricantes de tortillas.

Estrategia de fijación de precios de la líder

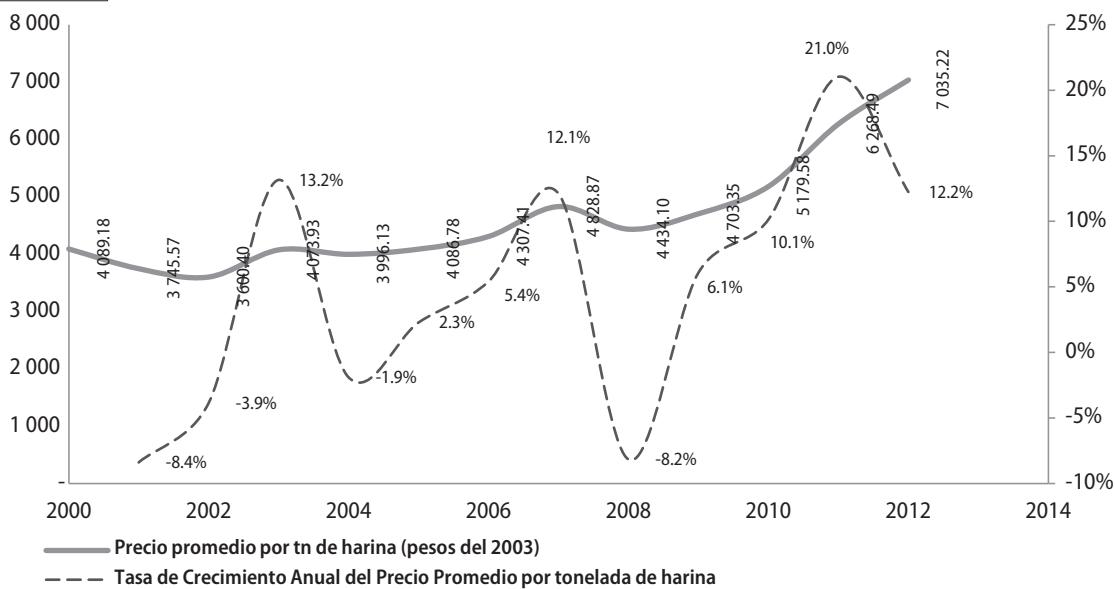
En términos reales (100=2003) el precio de la harina de maíz se ha ido incrementando, pasó de cuatro mil pesos en 2000 hasta más de siete mil en 2012. Esto muestra la posición privilegiada de la empresa en la captación nacional de valor, que, por otra parte contrasta con el poder de compra de los salarios los cuales se han mantenido estancados. Por supuesto esto se explica por el poder de fijación de precios de la compañía.

La estrategia de Gruma en la fijación de sus precios posee las siguientes características: 1. De forma sistemática el incrementos de sus precios son superiores a la tasa de inflación nacional, por lo cual su línea de precios reales es creciente, por tanto, no existe deterioro en el poder monetario de sus ingresos. 2. Fija periódicamente lo que podemos llamar un precio de reserva inflacionario, (ver gráfica 5) que consiste en que no solo se protege de la inflación sino que fija un precio (y una tasa de crecimiento de los mismos) suficientemente grande como para soportar la inflación en los años siguientes. Este es el caso de 2003, 2007 y 2011, y es seguramente lo que ha ocurrido a inicios de 2017. La fijación de esta tasa de reserva es cíclica y le permite en los años siguientes hacer “ligeros” ajustes para protegerse de la inflación reportada cada año. Sin embargo el ciclo que sigue no es fijo sino se ajusta según la misma inflación y las expectativas que sobre esta variable tenga la compañía. En promedio durante el periodo analizado, los precios de Gruma han crecido un 5% (promedio simple), por encima del promedio del Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC o inflación) el cual ha sido de 4.08%. (Ver gráfica 5)

Las fluctuaciones de los precios de la harina de maíz y de la tortilla no afectan la demanda, la cual es rígida al precio, esta característica, más el poder de fijación de precios, han resultado en importantes flujos de efectivo para Gruma, los cuales han podido ser utilizados para sanear sus finanzas, al mismo tiempo que obtener recursos para financiar sus proyectos de expansión internacional.

En resumen, el mercado de la harina en México es de carácter oligopólico. Por un lado, la oferta está conformada por: Gruma, Minsa-Bunge y Cargill, y una empresa local Harimasa. Gruma es la empresa líder en el mercado, es una empresa nacional de carácter multinacional. Minsa a partir de 2016 es propiedad mayoritaria de Bunge, ésta es una enorme empresa multinacional (ver apéndice al final del libro), y Cargill también es una poderosa corporación multinacional que tiene una participación marginal en el mercado local. Por el lado de la demanda, se forma por: 1. Las mi-

Gráfica 5 Precios promedio de la harina que ofrece Gruma 2000-2012(Pesos base 100=2003)



21

Fuente: elaboración propia, los precios por tonelada de harina es una estimación propia sobre los volúmenes de ventas de Gruma y el valor de las ventas de la empresa de 2001 al 2013, datos que se obtuvieron de los reportes anuales de Gruma a la BMV.

les de microempresas o tortillerías que venden a los millones de consumidores nacionales, 2. Unas pocas micro empresas que producen tortillas empaquetadas y productos sustitutos, 3. Intermediarios formados por *a.* supermercados: Walmart, Soriana, Comercial Mexicana, Chedraui, *b.* Algunas cadenas de minoristas: Oxxo, Seven, etc., otros intermediarios. Y al final de la cadena están los millones de consumidores se comportan como tomadores de precios.

Las corporaciones multinacionales con Gruma como líder en el mercado nacional determinan los precios. El precio al que compran los intermediarios depende de su tamaño, quienes están en una mejor posición de negociación son las cadenas de supermercados, y de minoristas, las tortillerías agrupadas en asociaciones también pueden tener algunos descuentos por volumen. Al final de la cadena los millones de consumidores finales, tanto de harina como de tortillas aparecen como precio aceptantes. En

la formación de precios la estructura anterior determina el poder para fijar precios o de negociar los mismos, algo que no tienen los demandantes finales. El cuadro 2, resume la estructura del mercado de la harina.

Representación microeconómica de la fijación de precios de Gruma

En esta estructura oligopólica de mercado del mercado de harina de maíz tenemos la siguiente información: la oferta está constituida por un duopolio, donde existe una corporación líder que fija precios, y otra que se comporta como seguidora pero con precios diferentes (menores), su capacidad instalada y sus costos medios se presentan (figura 1). Si bien los productos son casi sustitutos perfectos, no existe un solo precio y el mercado no se vacía a favor del precio menor. Las curvas de costos medios totales son descendentes hasta llegar al máximo de su capacidad instalada. La empresa ope-

Cuadro 2. Mercado de harina de Maíz en México

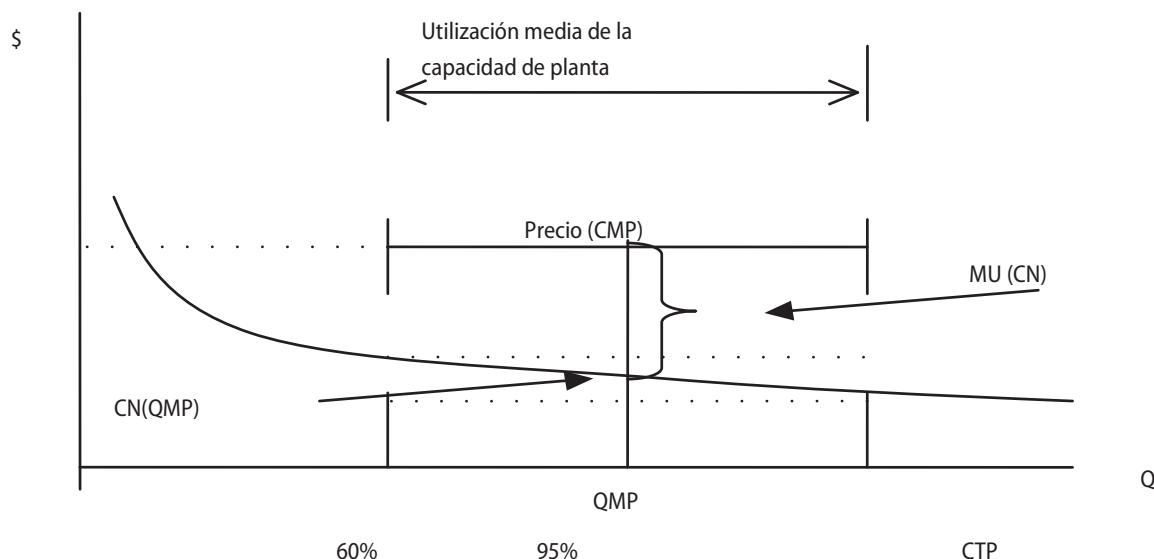
Oferta	Demanda
1. Gruma	
2. Minsa-Bunge	
3. Cargill	Millones de consumidores
4. Harimasa	
Fijadoras de precios	Precio-aceptantes

ra al 70% de dicha capacidad . Dado que el nivel de producción de las dos seguidoras son mucho menores a la líder, asumimos que sus costos medios son mayores. La representación de la capacidad instalada, utilizada y los costos medios para las dos plantas se pueden ver en la gráfica 2, ahora con objeto de analizar la fijación de precios de Gruma solo consideramos los datos para esta empresa, y representamos su curva de costos medios descendente como se ve en la gráfica 6.

En cuanto a los precios, dado que en promedio Gruma opera a 70% de su capacidad instalada, y el conocimiento sobre el comportamiento de la demanda, la compañía fija

un precio a partir de sus costos medios a un 70%, más un margen de ganancia que ha de considerar la competencia de sus dos rivales, y sus expectativas. Esos precios no varían con los cambios instantáneos de la demanda sino que los mantiene estables durante varios meses. Los precios fijados con este método forman una curva horizontal, que no es otra cosa que la curva de oferta de corto plazo. En resumen, la curva de oferta es horizontal al nivel de los precios fijados en el corto plazo. Dado el exceso de capacidad instalada, este precio se sostiene hasta que la empresa decide cambiarlo según los criterios mencionados y su percepción de la marcha del mercado.

22

Gráfica 6 Representación micro de la fijación de precios de Gruma

Por el lado de la demanda, ¿cómo representar en un gráfico la curva de la demanda?, si sabemos que, la demanda es rígida ante los cambios en los precios, el consumo agregado está estancado o crece muy lentamente, el consumo *per cápita* está estancado y se reduce, la demanda se explica por las necesidades, el ingreso y la cultura. Las empresas menores fijan precios sus precios por debajo de los precios de la empresa líder, y la demanda no responde como se dice en los libros de texto dirigiéndose a los oferentes con precios menores. Si la demanda no cambia con los precios, no parece adecuado representarla con un línea ni negativa ni positiva, lo más conveniente es colocarla como un punto, a lo largo de la curva de la oferta. En resumen esta estructura de oferta y demanda del mercado se presenta en la gráfica 6.

La figura anterior representa microeconómicamente la comportamiento de la oferta y la demanda en el caso de estudio, y cómo la empresa fija sus precios. La línea de precios de corto plazo, es el precio fijado y que supone la utilización media de la capacidad instalada (CMP), representa la curva de la oferta. El costo medio o normal calculado (CN (QMP)) correspondiente a cantidad media de producción (QMP), que en este caso es de 70% de la capacidad instalada, a ese nivel corresponde un punto en la curva de costos medios totales. A este costo se agrega un margen de utilidades o de operación (MU(CN)) y se obtiene el precio de mercado el cual es vigente en el corto plazo.

La demanda del mercado se puede ubicar como un punto a lo largo de la curva de oferta (precio), por ejemplo, podemos suponer que está precisamente en la intersección de QMP y el precio. En la práctica la demanda efectiva de harina puede aumentar o disminuir, lo relevante es que habiéndose fijado el precio, cambios en la demanda se pueden representar

como desplazamientos hacia la izquierda o hacia la derecha, pero estos cambios no alteran el precio de la harina.

Finalmente, los movimientos de la demanda a lo largo de la curva de oferta dan lugar, no cambios en los precios, sino a la utilización de la capacidad productiva y al empleo. Por ejemplo, un fenómeno bien estudiado por la empresa, es lo que ocurre en los días de fiestas patrias, en los cuales la demanda de harina de maíz aumentan considerablemente, lo cual se prevé aumentando la demanda de maíz, mayor ocupación en sus plantas, más volúmenes de comercialización. Por ejemplo la forma como representamos lo anterior sería, desplazar la el punto de intersección señalado "A" a la derecha por ejemplo hasta, por ejemplo, el punto "B" con una utilización del 95% de la capacidad lo que se acompañaría de un crecimiento en el empleo de mano de obra y del resto de los recursos productivos. Variaciones en la demanda efectiva de corto plazo no da lugar a cambios en el precio sino en el empleo.

23

Conclusiones

El mercado interno de la harina de maíz posee las siguientes características: 1. crece lentamente y tiende al estancamiento. 2. Es un mercado oligopólico dominado por dos empresas: Gruuma y Minsa-Bunge. 3. Estas empresas tienen capacidad de fijar precios, y la forma de competencia transciende la competencia de precios, toma formas estratégicas. 4. La demanda está diluida en millones de consumidores que se comportan como precio aceptantes y su demanda está determinada por sus necesidades, costumbres e ingreso principalmente. 5. El funcionamiento de este mercado es un espacio para el análisis microeconómico por lo que aquí elaboramos una aproximación teórica.

La elasticidad de la demanda de harina de maíz es rígida. La demanda de harina de maíz al ser el insumo básico en la elaboración de las tortillas, alimento fundamental en la dieta de los mexicanos no depende del precio. La elasticidad precio de la demanda es cero, por lo cual podemos decir que la cantidad demandada es función de las necesidades, cultura e ingreso de los consumidores. La respuesta particular de los consumidores a los cambios en la demanda puede ser más compleja y estar asociada a los estratos socioeconómicos y en aquellos con ingresos menores se puede comportar como un bien Giffen. La característica de rigidez de la demanda confiere a los oligopolios un gran poder para determinar los precios pues saben que el aumentarlos no implicaría una reducción en sus ventas. Por lo que incrementos en los precios se convierte en una fuente adicional de financiamiento para sus planes de expansión. La teoría de Eichner¹⁶ que muestra la relación entre variación de precios y fuentes de financiamiento se revela sumamente importante para la comprensión del comportamiento micro de las corporaciones.

Formas de competencia son múltiples y variadas: Las formas de competencia cambian según el contexto de las empresas, su mercado y las características socio-políticas del país, en sus estrategias destacan:

- Las estrategias de inversión de Gruma en el mercado nacional que la han llevado a poseer una capacidad productiva que supera la misma demanda nacional, e implica una utilización del 70% en promedio.
- Localización y distribución geográfica de la oferta se caracteriza por: ubicarse cerca de los grandes mercados de consumidores, y, en segundo lugar, en el corazón de las zonas productoras de maíz.

16 Eichner, p. 376, 381, 382 y 392,

- Las empresas harineras han construido importantes barreras en la forma de inversión, capacidad instalada, tecnología, mercadotecnia, un sofisticado sistema de comercialización, etc., las cuales son muy difíciles de igualar o superar. Aquí hemos puesto en evidencia dos tipos de barreras: la magnitud de la inversión requerida para competir, y la capacidad instalada de las empresas las cuales son substancialmente superiores a la demanda nacional, lo cual hace inviable (no rentable) grandes inversiones para competir contra el duopolio existente.
- El poder oligopólico de Gruma, le ha permitido fijar altos (y crecientes) márgenes de ganancia. Esta estrategia se ha visto favorecida al menos por: salarios bajos y estables, costos del maíz con una tendencia hacia la baja en términos relativos. El comportamiento de la empresa seguidora, parece haberse acomodado a la estrategia de la líder, por lo que la competencia a través de precios no existe.
- La competencia entre las empresas se presenta en espacios como: puntos de venta (supermercados), sistemas de comercialización, atención al cliente, publicidad y mercadotecnia. Esta forma de competir quita importancia a la diferencia de precios al consumidor. El cual se comporta como precio aceptante

El análisis microeconómico en el caso de Gruma, nos permite decir que el mercado de la harina es oligopólico concentrado. Por el lado de la oferta, Gruma se comporta como líder y fijadora de precios y las otras como seguidoras, acomodan sus precios.

La teoría del oligopolio actual enfrenta un reto analítico: supone que existe una curva de demanda dada y el reparto del mercado surge por ajustes entre los precios y las cantidades, la solución de esta dicotomía genera trayectorias que conducen finalmente a un punto óptimo de precios-cantidades, y distribución

del mercado entre los competidores, la interdependencia es función del proceso de ajuste entre aquellas dos variables. Las características del mercado nacional de la harina que estamos analizando no muestra que haya ajuste vía precios. La competencia es de no-precios.

La curva de la demanda no se puede suponer como dada y con una elasticidad determinada. Considerando que existen precios diferentes para la harina y con participaciones más o menos estables en el mercado, la demanda no es función del precio (o por la existencia de un segmento quebrado al estilo de la curva quebrada de Sweezy), en la estrategia de Gruma no se contempla, ni se ha considerado bajar los precios al nivel fijado por Minsa. Y por su parte ésta no ha aumentado los precios al nivel de la primera.

Una representación alternativa a los enfoques tradicionales del oligopolio, nos permite considerar que los determinantes de la oferta y la demanda son diferentes, y poseen su propia dinámica: la curva de la oferta está determinada por los costos medios y el poder de fijación de un margen de ganancia. La demanda es función de las necesidades, de los ingresos y la cultura de los mexicanos. La curva de oferta es horizontal, como lo sostienen las teorías heterodoxas, esto nos permite representar la demanda como un punto en la curva de la oferta. Con este sistema, podemos explicar como los movimientos de la demanda en el corto plazo determinan el empleo y la ocupación en la empresa y el mercado.

Bibliografía

- EICHNER, Alfred, S., *The Megacorp and Oligopoly, Micro Foundations of Macro Dynamics*, Cambridge University Press, Londres, Nueva York, Melbourne, 1976.
- KOUTSOYIANNIS, Anna. (1985). "Microeconomía moderna". Amorrortu editores. Buenos Aires, Argentina.

tina.

PENROSE, Edith Tilton. (1962). "La teoría del crecimiento de la empresa". Edit. Aguilar S.A. de ediciones, España.

PORTER, Michael. (1996). "Estrategia Competitiva. Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia". Edit. Compañía Editorial Continental, México.

MILLING and Grain (2015) página web: <http://grain-feedla.com/el-mercado-mundial-de-la-harina/>

CÁMARA de Diputados (2016), Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, "Series Históricas, Indicadores Macroeconómicos," información consultada el 24 de junio de 2016, en la página web: http://www3.diputados.gob.mx/camara/001_diputados/006_centros_de_estudio/02_centro_de_estudios_de_finanzas_publicas_1/005_indicadores_y_estadisticas/01_históricas/01_ind_márcos_económicos_1980_2012

CDRESSA de la Cámara de Diputados (2014), "Evolución de los precios del maíz, frijol y sorgo," información consultada el 9 de agosto del 2016, en la página web: file:///C:/Users/Invitado/Downloads/Reporte_Precio_de_granos_30-10-2014.pdf

CENTENO Juárez Mario, El Economista (22/07/2015), "Impulso a las actividades de la red maíz en México (I)" información consultada el 03 de agosto del 2016, en la página web: <http://eleconomista.com.mx/columnas/agro-negocios/2015/07/22/impulso-las-actividades-red-maiz-mexico-i>

COMISIÓN de Desarrollo Social de la Cámara de Diputados LX Legislatura (2007), *El Maíz en el Mundo y en México*.

PÉREZ León Israel, (2010), Tesis, "El grupo Gruma uno de los principales conglomerados alimenticios en México: 1998-2007 y base constitutiva de la élite empresarial mexicana." Facultad de Economía.

RETES Mantilla, Rogel Fernando, Dr. Tesis, (2010), *Demandas de la tortilla de maíz en México, 1996-2008*, Colegio de Postgraduados, Campus Montecillo.

TIMOTHY A. Wise, (2008), "Estado de emergencia para el maíz mexicano: Proteger la agrobiodiversidad

- apuntalando a la economía campesina” Publicado en Desde los Colores del Maíz: Una agenda para el campo mexicano, J. Luis Seefoó Luján, editor, El Colegio de Michoacán, página web: <http://www.ase.tufts.edu/gdae/Pubs/rp/PolicySpaceMexican-MaizeSpanMay07.pdf>
- MORENO, Luis, Milenio (12/02/2015), “Importaran 30 mil mdp de maíz amarillo transgénico”, página web: http://www.milenio.com/negocios/importaran_maiz_transgenico-maiz_amarillo_transgenico_0_463153688.html
- SERVICIO de información Agroalimentaria y Pesque-
ra (SIAP, 2012), “Situación actual y perspectivas del Maíz en México 1996-2012”, información consultada en linea, página web: http://www.campomexicano.gob.mx/portal_siap/Integracion/EstadisticaDerivada/ComercioExterior/Estudios/Perspectivas/maiz96-12.pdf
- FAO (2016), página web: <http://faostat3.fao.org/download/T/TP/S>
- INEGI (2016), página web: www.inegi.org.mx/
- Banco Mundial (2016) página web: www.bancomundial.org/

26

Anexo Estadístico

Cuadro A1. Elasticidad precio de la demanda de harina de maíz

Año	Volumen de ventas de harina de maíz (toneladas)	Valor de ventas de harina de maíz (miles de pesos corrientes)	Precio (por tonelada)	Tasa de cambio del volumen ΔQ	Tasa de cambio del precio ΔP	Elasticidad precio de la demanda
1994	1 992 122.0	2 361 157.0	1 185.2			
1995	2 296 242.0	3 299 523.0	1 436.9	15.27	21.23	0.72
1996	2 614 212.0	5 596 438.0	2 140.8	13.85	48.98	0.28
1997	2 307 925.0	4 701 239.0	2 037.0	-11.72	-4.85	2.42
1998	2 299 516.0	5 344 311.0	2 324.1	-0.36	14.09	-0.03
1999	1 885 601.0	5 252 748.0	2 785.7	-18.00	19.86	-0.91
2000	1 781 290.0	5 048 592.0	2 834.2	-5.53	1.74	-3.18
2001	1 676 501.0	5 109 372.0	3 047.6	-5.88	7.53	-0.78
2002	1 605 967.0	5 156 382.0	3 210.8	-4.21	5.35	-0.79
2003	1 551 107.0	5 262 452.0	3 392.7	-3.42	5.67	-0.60
2004	1 566 702.0	5 848 229.0	3 732.8	1.01	10.03	0.10
2005	1 593 991.0	6 293 720.0	3 948.4	1.74	5.78	0.30
2006	1 663 829.0	6 780 381.0	4 075.2	4.38	3.21	1.36
2007	1 669 650.0	7 928 454.0	4 748.6	0.35	16.52	0.02
2008	1 715 802.0	8 310 522.0	4 843.5	2.76	2.00	1.38
2009	2 304 135.0	12 613 156.0	5 474.1	34.29	13.02	2.63
2010	2 272 264.0	13 937 454.0	6 133.7	-1.38	12.05	-0.11
2011	2 415 579.0	17 575 512.0	7 275.9	6.31	18.62	0.34
2012	2 376 630.0	20 771 028.0	8 739.7	-1.61	20.12	-0.08
2013	2 299 818.0	20 681 620.0	8 992.7	-3.23	2.90	-1.12
2014	2 329 299.0	19 122 974.0	8 209.8	1.28	-8.71	-0.15
2015	2 420 675.0	19 694 010.0	8 135.8	3.92	-0.90	-4.35
2016	2 502 486.0	21 567 987.0	8 618.6	3.38	5.94	0.57
Promedio	2 049 623.6		4 666.3			-0.09
Arco						0.16

Fuente: Elaboración propia con base al CMAP y EMIN, INEGI. En su página <http://www.inegi.org.mx> a 07/06/2017.

Cuadro A2. Elasticidad ingreso de la demanda de harina de maíz

Año	Volumen de ventas de harina de maíz (toneladas)	Salario mínimo general promedio (pesos diarios)	Tasa de cambio del volumen ΔQ	Tasa de cambio del salario ΔI	Elasticidad ingreso de la demanda
1994	1 992 122.0	13.73			
1995	2 296 242.0	14.69	15.27	6.98	2.19
1996	2 614 212.0	18.11	13.85	23.24	0.60
1997	2 307 925.0	23.83	- 11.72	31.60	- 0.37
1998	2 299 516.0	27.38	- 0.36	14.90	- 0.02
1999	1 885 601.0	31.21	- 18.00	13.98	- 1.29
2000	1 781 290.0	34.34	- 5.53	10.06	- 0.55
2001	1 676 501.0	37.28	- 5.88	8.56	- 0.69
2002	1 605 967.0	39.53	- 4.21	6.02	- 0.70
2003	1 551 107.0	41.36	- 3.42	4.64	- 0.74
2004	1 566 702.0	43.18	1.01	4.39	0.23
2005	1 593 991.0	44.93	1.74	4.07	0.43
2006	1 663 829.0	46.73	4.38	3.99	1.10
2007	1 669 650.0	48.55	0.35	3.90	0.09
2008	1 715 802.0	50.49	2.76	4.00	0.69
2009	2 304 135.0	52.85	34.29	4.67	7.35
2010	2 272 264.0	55.41	- 1.38	4.85	- 0.29
2011	2 415 579.0	57.68	6.31	4.10	1.54
2012	2 376 630.0	60.10	- 1.61	4.20	- 0.38
2013	2 299 818.0	61.38	- 3.23	2.12	- 1.52
2014	2 329 299.0	63.77	1.28	3.89	0.33
2015	2 420 675.0	66.45	3.92	4.20	0.93
2016	2 502 486.0	73.04	3.38	9.92	0.34
Promedio	2 049 623.6	43.74	24.90	135.59	0.42
Arco					0.18

Cuadro A3. Localización de la industria molinera de maíz en México, 2009.

Estado	Por regiones geográficas	Núm. de empresas	Porcentaje de participación
Guanajuato	Centro	7	11,1%
México	Centro, zona metropolitana	7	11,1%
Michoacán	Occidente	7	11,1%
Jalisco	Occidente	7	11,1%
Puebla	Centro, oriente	5	7,9%
Distrito Federal	Centro	4	6,3%
Chihuahua	Norte, centro	4	6,3%
Coahuila	Norte, este	4	6,3%
Veracruz	Centro, oriente-golfo	3	4,8%
Sonora	Norte- este	3	4,8%
Nuevo León	Norte- este	3	4,8%
Durango	Norte- centro	2	3,2%
Querétaro	Centro	1	1,6%
Aguascalientes	Centro	1	1,6%
Hidalgo	Centro, oriente	1	1,6%
Baja Cal. Sur	Norte, este	1	1,6%
Guerrero	Sur	1	1,6%
Chiapas	Sur	1	1,6%
Yucatán	Sur, este	1	1,6%

Fuente: Pérez León Israel, (2010), Tesis, "El grupo Gruma uno de los principales conglomerados alimenticios en México: 1998-2007 y base constitutiva de la élite empresarial mexicana." Facultad de Economía.

Cuadro A4. Capacidad instalada de las empresas y marcas en el mercado de harina de maíz mexicano en 2005.

Empresa	Subsidiaria	Marca	Presentación	Capacidad instalada anual (miles de toneladas)
1. Gruma S.A.B de C.V Agroinsa, S.A. de C.V. ^a	Maseca S.A de C.V Agroinsa Monterrey y Agroinsa Celaya	Maseca, Mission, Guerrero. Agroinsa	Regular, amarillo, tamal, nixtamasa Harina de maíz nixtamalizado en presentaciones de 1Kg., 10Kg. y 20Kg.	2800 220
2. Minsa S.A.B. de C.V.	-	Minsa en 4 presentaciones (para masa, tamales, maíz amarillo y maíz azul)	Masa, tamales, amarillo y azul	878
3. Harimasa, S.A. de C.V.	-	Harimasa	En función de sus granulometrías, colores, rendimientos, textura, suavidad, resistencia y duración.	80
4. Cargill	Cargill Foods México	Harina Optimasa	Harina de maíz para industriales de la masa y la tortilla	-

Fuente: Elaboración propia con datos del Reporte anual de Minsa 2013 (p 13), y páginas web de la empresas. a) fue adquirida por Gruma en el 2005.

Tecnologías de la información y comunicación y crecimiento económico

Information and communication technologies and economic growth

Héctor Eduardo Díaz Rodríguez *

Palabras clave

TIC, Productividad, Crecimiento, Modelo de Solow

Key words

ICT, Productivity, Growth, Solow Model

JEL

030, 033, 047

Resumen

El estudio del impacto del cambio tecnológico en el crecimiento económico, se incorpora de manera formal en un modelo, a partir de Solow (1957). Sin embargo, no es hasta hace 15 años que la adopción, casi generalizada de Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC), ha venido aparejada de un incremento importante en el número de estudios que tratan de entender, analizar y explicar su impacto en el crecimiento económico. La mayoría de ellos, encuentran un vínculo directo y positivo entre el uso de TIC y la productividad.

En el presente artículo presenta una revisión crítica de la manera en la que la ciencia económica ha analizado esa relación, y propone la necesidad de desmitificar algunos de los mecanismos a través de los cuales, se propone una forzada relación de causalidad entre TIC y crecimiento. En esa dirección se plantea si el modelo neoclásico de crecimiento alcanza para entender el impacto de las TIC tienen sobre la productividad, o si por el contrario, hace falta reformular algunos planteamientos en esa dirección.

*Profesor de la Facultad de Economía de la UNAM. hectoreduardo12@comunidad.unam.mx

Abstract

The study of the impact of technical change on economic growth, was formally incorporated into a model by Solow (1957). However, it is not until 15 years ago, that the adoption of ICT has been reflected in a significant increase in the number of studies that try to understand, analyze and explain their impact on economic growth. Most of them find a direct link between the use of ICT and productivity.

This paper present a critical review of the way in which, the economy has analyzed that relationship, and proposes the need to demystify some of the mechanisms of a forced causal relationship between ICT and economic growth. Also analyze whether the neoclassical model is useful to understand the impact of ICT on productivity growth, or, on the contrary, is necessary to rethink some approaches on that direction.

Una de las aproximaciones más utilizadas para analizar los factores que determinan el crecimiento por el lado de la oferta, es la conocida *contabilidad del crecimiento*, idea derivada de los estudios realizados por Robert Solow (1957),¹ quien fue uno de los primeros economistas en aplicar los principios microeconómicos neoclásicos a la visión macroeconómica, tomando como base el modelo de crecimiento de Harrod (1939). Desde este punto de vista, el crecimiento económico es analizado exclusivamente desde el punto de vista de la oferta de factores productivos y la productividad, mide el grado de eficiencia con la que esos factores son utilizados en el proceso de producción.

Es el primer modelo de crecimiento macroeconómico que incorpora el papel de la tecnología en una función de producción. Durante muchos años, este modelo constituiría el marco analítico *par excellence*² a partir del cual se estudiaría el crecimiento económico. A pesar de ser un modelo que incorpora el papel de la tecnología como un factor de crecimiento,

el modelo de Solow no explica las causas ni fuentes del cambio tecnológico; la tecnología, es aquí un concepto no observable, que se postula de ordinario para inferirlo de los datos en forma marginal.

No obstante esa limitante, el modelo de Solow ha sido la base analítica de los estudios vinculados al análisis de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) y su impacto sobre el crecimiento económico. Estos estudios abarcan distintos niveles de agregación; a nivel de empresa, de industria y de economías en su conjunto. En el presente artículo se realiza una revisión de los estudios que analizan el fenómeno para cada uno de esos niveles de agregación, siguiendo su evolución, comparando sus resultados y recomendaciones de política pública. Para ello, en el apartado 1 se hace una introducción de la importancia del tema, en el segundo se revisan los estudios a nivel micro (empresa), en el tercero a nivel de industria, en el apartado cuarto macroeconómico y el quinto se cierra con algunas reflexiones en torno al papel y tipo de discurso de política pública derivado de esa concepción.

1 Es innegable que antes, otros autores analizaron el fenómeno; Por mencionar solo dos, Marx (1975), se preocupó por entender el papel que los cambios en la composición orgánica del capital (no solo como un cambio en la relación capital-trabajo, sino también como un problema de cambio técnico) tenían sobre los esquemas de reproducción ampliada. Para Schumpeter (1928; 1961) y su análisis de la innovación, aquella es un concepto que abarca desde cambios en la organización, hasta en la tecnología y esos cambios generan los ciclos económicos.

2 A pesar de ser el punto de partida más utilizado en la literatura económica para analizar el impacto de las TIC sobre el crecimiento económico, existen perspectivas distintas al modelo de Solow (Hunter, 2004; Avgerou, 2010; Thompson, 2004; Carmel, 2003), que ponen en tela de juicio desde la propia concepción de la contabilidad del crecimiento como elemento teórico válido, hasta los resultados de los estudios que la utilizan, dada la parcialidad de sus conclusiones.

Si bien, la productividad es un criterio analítico importante, particularmente a nivel macroeconómico, las decisiones de inversión en TIC son tomadas a nivel microeconómico, es decir, de las organizaciones individuales, y los encargados de realizarlas utilizan otros criterios de evaluación, como la rentabilidad, la participación de mercado, los márgenes de ganancia, mejoras en la calidad de lo producido, entre muchos otros, para justificar la realización de este tipo de inversiones (Dedrick, 2003).

L a mejora en la calidad de los datos y el uso de mejores técnicas, permitió relacionar el valor agregado generado en las empresas estudiadas con los factores productivos vinculados

32

Con la finalidad de entender el impacto que las TIC tienen a nivel de la empresa, resulta útil diferenciar entre los distintos tipos de modificaciones productivas a las que estas herramientas tecnológicas pueden inducir.

Por un lado, las investigaciones realizadas a este nivel, permiten distinguir el doble papel que las TIC pueden jugar en las empresas; primero, como cualquier otro tipo de capital, las TIC pueden ser usadas directamente como una tecnología de producción que permite mejorar la productividad laboral;³ segundo, como elemento transformador de los procesos productivos.⁴

Los primeros estudios desarrollados en este sentido en la década de los ochenta, no encontraron una conexión directa entre las inversiones en TIC y el crecimiento de la productividad, tanto si se analizaba a nivel de empresa, de industria o de la economía en su conjunto (Dedrick, Gurbaxani, y Kraemer, 2003). Esta aparente falta de conexión entre las inversiones en TIC y el crecimiento de la productividad, dio origen a la llamada paradoja de la productividad, que representó un estímulo para nuevas

investigaciones (tanto con series más largas y confiables, como con métodos más refinados), entre las que destacan las realizadas por Brynjolfsson y Hitt (1996), Bresnahan (1999), Jorgenson y Stiroh (2000). Este conjunto de estudios revela la existencia de un cambio importante en la productividad (principalmente en Estados Unidos), generado por el uso de TIC.

La mejora en la calidad de los datos y el uso de mejores técnicas, permitió relacionar el valor agregado generado en las empresas estudiadas, con los factores productivos vinculados, es decir, inversiones en capital (tanto TIC como no TIC), y trabajo (horas de trabajo), y estimar la elasticidad del producto con respecto a inversiones en TIC (Dedrick *et al.*, 2003; Gordon, 2000).

Estos estudios explicaban los resultados divergentes con respecto a aquellos que dieron origen a la paradoja de la productividad, en función de dos factores; el primero es el uso de series de datos más confiables y extensas (que antes no estaban disponibles); el segundo es que las empresas fueron aprendiendo como usar de manera más eficiente los activos TIC (Brynjolfsson y Hitt, 2000). De esta manera, las mayores inversiones en TIC permitieron, por un lado, una mayor relación de capital TIC por trabajador y por el otro, mediante el aprendizaje⁵ y un uso más eficiente de esos activos TIC, un crecimiento de la productividad multifactorial.

Greenan y Topiol-Bensaïd, (2001) estudian el impacto de las TIC en algunas firmas de la economía francesa, y encuentran un resultado

3 En la terminología del modelo de Solow, esto equivale a una profundización en la relación de capital por trabajador. En este aspecto, las TIC juegan un papel idéntico al de todo tipo de inversión en capital físico.

4 Este aspecto es exclusivo de las inversiones en capital TIC, y representa la cualidad que tienen para transformar procesos productivos.

5 Brynjolfsson *et al.*, (2000), estiman que el periodo de aprendizaje en el uso de activos TIC para las empresas estudiadas, fue de entre 5 y 7 años.



similar que las investigaciones de Bresnahan (1999), Lichtenberg (1995) y Jorgenson *et al.* (2000) para la economía norteamericana.

En oposición a estos resultados, Lal (2001) realiza un estudio para la economía india y no encuentra relación entre las inversiones en TIC y la productividad en la industria textil de ese país; el contraste de los resultados entre los estudios realizados para empresas ubicadas en economías desarrolladas y en desarrollo tiende a ser generalizado, como lo demuestran Dewan & Kraemer (2000) y Pohjola, (2001) que encuentran evidencia de que a nivel de empresa, las TIC tienden a generar cambios en la productividad en países desarrollados, pero no en países en vías de desarrollo.

Dewan *et al.* (2000) y Pohjola (2001), encuentran el trasfondo de esos contrastes en las diferencias en los costos de la mano de obra

entre ambos grupos de países; en los países en vías de desarrollo, los costos laborales tienden a ser bajos, mientras que los costos de acceso a capital son altos, lo que hace relativamente más costoso la sustitución de capital por trabajo (es decir, una mayor relación de capital por trabajador). Lo contrario ocurre en los países desarrollados.⁶

Desde una perspectiva distinta, el Banco Interamericano de Desarrollo y un conjunto de organismos regionales (BID, CEPAL, OEA, 2011) afirma que, a nivel de las empresas, se requiere de un proceso de maduración en el

⁶ Una vista de investigación en esta dirección, puede abrirse para tratar de entender las diferencias del impacto de las TIC debido a la existencia de un conjunto de características y condiciones iniciales diferenciadas, como niveles de educación de la mano de obra, el grado de madurez de las empresas y la distinta composición de actividades de las economías.

uso de TIC, que pasa de la simple utilización con impactos productivos no significativos, hasta el uso y aprovechamiento que transforma sus procesos productivos, de negocio y de toma de decisiones. Desde esta perspectiva, la incorporación de las TIC en la dinámica de las empresas se realiza en cuatro etapas a lo largo de un sendero evolutivo, relacionado íntimamente con el tamaño y madurez de las empresas de las economías:

1. Las empresas tienen problemas para acceder a las TIC. Predominan las micro y pequeñas empresas, en particular las informales.
2. Las empresas se concentran en la generación de la información y su manejo básico. Una parte de las empresas informales se han formalizado; predominan las pequeñas y medianas empresas.
3. Analizan esa información para la toma de decisiones. Una parte importante de la producción es realizada por empresas medianas y grandes.

4. Articulan esas tecnologías y las aprovechan en la organización y en la producción, avanzando en innovación. Este proceso implica niveles cada vez mayores de productividad, fundamento de la competitividad, y mayores salarios. Existencia de un número importante de grandes empresas.

De esta manera, como la mayoría de las empresas en los países en vías de desarrollo se encuentran en la etapa inicial de madurez, el impacto sobre el crecimiento de las mismas, y a nivel agregado en esas economías tiende a ser en el mejor de los casos, bajo.



Si bien, las inversiones en TIC son realizadas a nivel de empresa, y su uso se da prioritariamente en ese nivel, mucha de la investigación realizada sobre el impacto de



estas tecnologías se ha realizado a nivel agregado, ya sea de industrias en específico o bien, de la economía en su conjunto. Este tipo de investigación, ha permitido arrojar luz sobre el impacto que el uso de TIC genera a nivel agregado, pero también, ha permitido la introducción de debates paralelos entorno al impacto que la producción de este tipo de tecnologías tiene sobre la estructura industrial, la productividad, el bienestar de las sociedades e incluso, si es posible que la producción de las mismas sea capaz de fomentar un crecimiento económico más acelerado. Pero no solo eso, sino que incluso ha posibilitado la rehabilitación de discusiones acerca del papel de la regulación en este sector y su relación con la economía.

De manera particular, surgen importantes distinciones entre los análisis a este nivel, e incluso las metodologías utilizadas para realizarlos, cuando se trata de distinguir entre los impactos generados en el uso y aquellos que se generan cuando estas tecnologías son producidas. Mientras que, en los primeros, los impactos se generan principalmente en cambios en la productividad, ya sea mediante la vía de un mayor y mejor capital por trabajador, o bien, mediante un crecimiento en la productividad multifactorial, cuando se trata de sectores o países que producen TIC, el análisis adquiere dimensiones completamente distintas.

En este sentido, gran parte del análisis realizado a nivel sectorial, divide a la economía en dos sectores; por un lado, se encuentra el sector usuario de TIC, el cual incluye a todos los sectores de la economía que utilizan alguna o varias de las tecnologías comprendidas dentro de TIC. Por otra parte, se encuentran los sectores productores de TIC, dentro de los que destacan los sectores productores de equipo de red (antenas de telecomunicaciones, servidores, etc.), de dispositivos personales de acceso (computadoras personales, tabletas electrónicas, teléfo-

nos celulares, etc.), los sectores dedicados a la producción de software y aquellos dedicados a la producción de servicios de telecomunicaciones (internet, telefonía, etc.).

Si bien, muchos de los estudios a nivel microeconómico comparan cifras del desempeño de empresas en diferentes sectores, la diferencia fundamental con respecto a aquellos catalogados en esta sección tercera como análisis a nivel de industria, es el nivel de agregación de los datos; los estudios incluidos en esta sección incluyen únicamente análisis realizados con datos agregados a nivel de industria.

A diferencia del consenso casi generalizado que existe en los estudios a nivel de empresa, con datos a nivel de industria no existe un acuerdo del impacto de las TIC en el crecimiento, e incluso, cuando llega a haber coincidencia, la magnitud del impacto difiere de manera significativa entre estudios.

Jorgenson *et al.*, (2000), Nordhaus, (2001), Gordon, (2000), Corrado, Lengermann, Bartelsman, y Beaulieu, (2006), y Silva y Teixeira, (2011), han encontrado que por el lado de los sectores usuarios de TIC, generalmente aunque no de forma exclusiva, dentro de la economía estadounidense, se ha presentado un crecimiento de la productividad disímil entre los distintos sectores, siendo particularmente alto para el caso de finanzas, comercio al menudeo, y algunas industrias, y prácticamente inexistente en el caso de la agricultura.

Por el lado de los sectores productores de TIC, las investigaciones de Corrado, *et al.*, (2006) Silva y Teixeira (2011) Bresnahan y Trajtenberg (1995) han buscado responder a dos preguntas básicas; la primera es si se ha presentado un crecimiento de la productividad en los sectores productores, similar al de los sectores usuarios de TIC, y la segunda, si existen derramas tecnológicas (*spillovers*), permi-

Si bien se ha comprobado que existen efectos de derrame en recursos humanos e innovación que se transfieren de la producción hacia la adopción, “estos son bastante limitados”

36

tidas mediante encadenamientos productivos del sector productor de TIC, hacia los sectores usuarios.

Tampoco existe consenso en la respuesta; mientras que, en algunos casos, se documenta la existencia de un incremento en la productividad en los sectores usuarios, consecuencia de un uso intensivo de TIC, potenciado por la reducción de precios de estas tecnologías (Bresnahan, *et al.*, 1995; Corrado, *et al.*, 2006) en otros estudios, no se encuentra evidencia concluyente de la existencia de esa derrama de crecimiento de la productividad, hacia sectores no productores (Balboni, Rovira y Vergara 2011; Silva y Teixeira, 2011; Wimble, Singh y Auckland, 2015).

Las discrepancias en los estudios realizados a este nivel (si bien, no de manera exclusiva), han permitido abrir un debate, con nuevas investigaciones, nuevas preguntas y con enfoques de estudio distintos. En esta dirección, surgen dos agendas de investigación, con objetivos, razonamientos y metodologías distintas. La primera de ellas, analiza si el impacto de las TIC ocurre de la misma manera entre las distintas industrias, o bien, ocurre de forma diferenciada atendiendo a factores que igualmente son materia de estudio, entre los que sobresale la intensidad en el uso tecnológico de las industrias.

La segunda agenda, más amplia que la anterior, introduce el debate en torno al impacto en el crecimiento sectorial (y posteriormente del conjunto de la economía) que generan aquellas industrias que producen bienes y servicios TIC, y aquellas industrias usan esas tecnologías.

Para el caso específico de América Latina, el debate derivado a partir de las investigaciones⁷ (Katz, 2009; Balboni, Rovira y Vergara, 2011), adquiere dimensiones distintas, con problemas específicos. En la región:

“El desarrollo de las TIC ha de comenzar tomando decisiones claves sobre cuál es el rol prioritario de una agenda nacional de TIC: la producción de bienes y servicios para el mercado doméstico y externo, o la difusión de tecnología para aumentar la productividad de la economía. Dada la situación de las TIC en América Latina, parecería que esta decisión (producción o adopción?) ya ha sido tomada por el mercado... Con la excepción de México y Brasil, la manufactura de equipos TIC en la región es casi inexistente”. (Katz, 2009, pp 161).

Si bien se ha comprobado que existen efectos de derrame en recursos humanos e innovación que se transfieren de la producción hacia la adopción, “estos son bastante limitados” por lo que la estrategia de los países latinoamericanos se debe centrar en la difusión de la adopción en el tejido productivo.

En todo caso, si los mayores impactos de las TIC se generan en la producción y los encadenamientos productivos que ocurren en esta, o bien, en su uso como tecnologías de propósito general y habilitadores de ulteriores proce-

⁷ En América Latina y países dentro de ella, llama la atención la escasa producción de materiales relacionados con el tema; para el caso específico de la economía mexicana, los estudios a nivel de industria son prácticamente inexistentes.

sos de innovación, o incluso en ambas, es algo que no solo depende de la propia capacidad de este tipo de tecnologías para actuar de una u otra manera, sino también de factores relacionados con las particularidades de las economías, como la capacidad de la economía para generar eslabonamientos productivos, el tamaño de la misma para permitir la generación de economías de escala, el diseño de la matriz institucional para aprovechar oportunidades que se generan a partir de innovaciones, la estructura y capacidad de las empresas/industrias para incorporar esas tecnologías en sus procesos productivos, la capacitación y escolaridad de la fuerza de trabajo usuaria de TIC, entre muchos otros factores.

V La mayor cantidad de estudios relacionados al vínculo de TIC y crecimiento económico vía cambios en la productividad a nivel macroeconómico, se han realizado para la economía de Estados Unidos. En este sentido, estudios importantes como los de (Gordon, 2000), (Jorgenson *et al.*, 2001), muestran que,

a medida que el capital TIC crece como proporción del capital total dentro de las economías, el impacto que este ejerce sobre la productividad laboral tiende a ser mayor. A mediados de la década de 1990, el capital TIC como proporción del capital total creció hasta el punto de generar entre el 25-28% del crecimiento de la productividad de la economía norteamericana (Dedrick *et al.*, 2003).

En esta dirección, Jorgenson *et al.*, (2000) realizan una medición del cambio en la productividad de los factores en Estados Unidos para los períodos 1959-1973, 1973-1990 y 1990-1998, y estiman que alrededor del 40% del incremento en la productividad presentado en ese país en los períodos 1990-1995 y, posteriormente, en 1995-1998, se debe principalmente al uso más intensivo de TIC. El impacto de las TIC en la productividad estadounidense, se materializó una vez que el sector productivo de la economía asimiló los cambios en los procesos y métodos facilitados mediante la introducción de la infraestructura de TIC.

Stiroh (2001) realiza una comparación entre los estudios que intentan medir para la economía norteamericana el cambio en la productividad total de los factores generado por las TIC, descomponiendo además del crecimiento

Cuadro 1. Estimaciones de TIC y productividad en Estados Unidos

Comparación de cálculos del aumento en la PTF en Estados Unidos

	Bureau of Labor Statistics	Gordon	Jorgenson y Stiroh	Oliner y Sichel
Productividad 1973-1995	1.39	1.42	1.42	1.41
Productividad 1995-1999	2.3	2.75	2.37	2.57
Intensificación del capital relacionado con TIC	0.38	ND	0.34	0.50
Otros	-0.31	ND	-0.05	-0.17
Calidad del trabajo	0.06	0.05	0.01	0.04
Efecto cíclico	ND	0.50	ND	ND
Efecto de precios	ND	0.14	ND	ND

Fuente: Bureau of Labor Statistic (2000), Gordon (2000), Jorgenson *et al.* (2000), Oliner y Sichel (2000), consultado en Argandoña A. (2001).

de los factores mismos, el componente cíclico, el efecto de reducción de precios del sector de bienes TIC y la intensificación del capital relacionado con TIC en otros factores. Los resultados se aprecian en el siguiente cuadro:

Desde el punto de vista de los estudios que abordan el impacto de las TIC en el crecimiento de la productividad desde la perspectiva del modelo de Solow, los mecanismos a través de los cuales ello ocurre, son principalmente dos; por un lado al aumentar el stock de capital producido por las TIC y utilizado en otros sectores de la economía, aumenta la productividad del trabajo en el sector productor de bienes TIC, por el otro, los menores precios y la mayor tecnología (al ser tecnologías de propósito general, que se utilizan de manera amplia en todos los sectores de la economía) influye en todos los sectores de la economía, “elevando la productividad de todos los factores, más allá del efecto derivado de la intensificación de capital... este efecto tiende a mostrarse más en el mediano plazo, ya que actúa mediante cambios en la organización de la producción, de los mercados y de las empresas (rediseñando prácticas comerciales, simplificando la cadena de oferta, reduciendo de costos de transacción, etc.) (Argandoña, 2001).

Algunos de los estudios más importantes realizados para economías desarrolladas distintas de la norteamericana, se pueden ubicar en los esfuerzos realizados para países europeos. Schreyer (1999), analiza los países constituyentes del G7⁸ y encuentra que de manera similar a lo ocurrido en los Estados Unidos, las TIC jugaron un papel importante en el crecimiento de la productividad de esos países en el periodo 1990-1999.

Daveri (2000) extiende a 18 países el análisis realizado por Schreyer (1999) y encuentra

⁸ Alemania, Canadá, Estado Unidos, Francia, Italia, Japón y Reino Unido.

resultados similares con diferencia de grado; esas diferencias están estrechamente relacionadas con el nivel de desarrollo de las economías.

Estas conclusiones han sido reforzadas de manera reciente por estudios realizados por organismos de desarrollo y vinculación económica a nivel internacional. El Foro Económico Mundial (2013), analiza este impacto desde la perspectiva de la infraestructura de los países, y concluye que se requiere de una base instalada de equipo TIC (computadoras, teléfonos, servidores, dispositivos de acceso), que es habilitada por servicios de telecomunicaciones (como voz e internet), para que, tanto las empresas, como los gobiernos y las personas accedan a una serie de elementos capaces de mejorar la eficiencia productiva. Por ejemplo, las empresas al incorporar TIC en sus procesos productivos, pueden incrementar su eficiencia, mejorar sus prácticas y simplificar sus procesos, los gobiernos pueden hacer la entrega servicios públicos a través de internet y mejorar la comunicación con la ciudadanía, y las personas pueden conectarse entre ellas e incrementar el intercambio de información. Todo ello mejora las condiciones en las cuales se da la competencia (competitividad⁹), generándose una serie de elementos que determinan el crecimiento de la productividad (WEF, 2013). De esta manera, el uso de TIC estará directamente relacionado con el crecimiento de la competitividad.

Desde la perspectiva del Foro Económico Mundial, entre mayor sea el uso de banda ancha (y en general, de servicios de telecomunicaciones), mayor será la competitividad de los países, y con ello, mayor el impacto en la productividad.

⁹ En este sentido, la competitividad es definida por el Foro Económico Mundial como “el conjunto de instituciones, políticas y factores, que determinan el nivel de productividad de un país” (WEF, 2013).

La Unión Internacional de Telecomunicaciones (ITU) señala que “los servicios móviles están generando beneficios sociales y económicos significativos, tanto en los países desarrollados como en desarrollo, ya sea mediante la inversión directa en infraestructura, o mediante el uso de esa infraestructura para iniciar nuevos negocios o mejorando la eficiencia de los ya existentes” (ITU, 2013) pp. 26.

Dados esos beneficios, es necesario impulsar el desarrollo de políticas públicas encaminadas a fomentar el despliegue de la infraestructura necesaria para hacer del internet un servicio al alcance de todos (tanto en países en desarrollo como desarrollados).

Por su parte, la (UNCTAD, 2003) señala que el impacto de las TIC en las economías se da mediante reorganización y reestructuración de los procesos productivos y métodos de trabajo en los sectores en los que son usadas; “ofrecen ventajas genéricas para ganar eficiencia, compartir información, y generar una rápida acumulación, diseminación y aplicación de conocimiento” (UNCTAD, 2003) pp. 14.

El enfoque de la OCDE para medir el impacto de las TIC en el crecimiento económico se centra más en aspectos relacionados con la innovación permitida a partir de las TIC. De acuerdo a este enfoque, “las TIC actúan como habilitador de la innovación, de manera particular en productos y mercadotecnia, tanto en la manufactura como en los servicios” (Spiezzi, 2011). En este sentido, la innovación es entendida como la capacidad de crear nuevos pro-

ductos, procesos, cambios en la organización o en la mercadotecnia. El desarrollo de esta capacidad de innovación genera cambios, tanto en la eficiencia productiva de las organizaciones, como en los bienes y servicios mismos, además de modificar la manera de venderlos; con ello, se modifican también los mercados.

Del análisis anterior, dos aspectos son importantes de destacar; por un lado, la existencia de un consenso prácticamente unificado por parte de un conjunto amplio de orga-

nismos financieros y de cooperación internacional, en torno al impacto positivo que las TIC, en sus diferentes variantes (internet, computadoras, teléfonos celulares, etc), tienen sobre el crecimiento de las economías, sin importar las condiciones de desarrollo en las que estas se encuentran. Por otro lado, el impulso de esos organismos al desarro-

llo de políticas encaminadas a fomentar la inversión en TIC, tanto más importante como necesaria en países en desarrollo, aunque su impacto es tangible de manera universal.

El Banco mundial, en una serie de estudios recientes, ha resaltado el papel de las TIC han jugado como eslabones fundamentales del crecimiento de países no desarrollados, particularmente para las economías africanas (World Bank, 2012). Resalta las oportunidades de crecimiento que se abren para los países en desarrollo, a partir un mayor acceso a dispositivos TIC y las comunicaciones que los habilitan; “las comunicaciones móviles ofrecen las mayores oportunidades de avanzar en el desarrollo humano, y con ello, fortalecer las capacidades

40



de la sociedad y el crecimiento económico, mediante la mejora en la provisión de acceso básico a la educación, la salud, la información, la realización de pagos bancarios (una mayor penetración del sistema financiero), o estimulando la ciudadanía mediante una mayor participación en los procesos democráticos” (World Bank, 2012), pp 3.

Así, los servicios móviles han fungido como sustitutos de sistema financiero en aquellos países en donde las tasas de bancarización son particularmente bajas (ITU, 2013; UNCTAD, 2003; WEF, 2013; World Bank, 2011). Dados esos “beneficios” resulta útil pensar en las políticas públicas que en la materia, deberían ser seguidas para potenciar su aprovechamiento en los países en donde ello no ha ocurrido, típicamente los países en desarrollo. De ahí, que el impulso de esos organismos al desarrollo de políticas encaminadas a fomentar la inversión en TIC, tanto más importante como necesaria en países en desarrollo, si bien, su impacto es tangible de manera universal.

Como se muestra a través de la revisión del modelo de Solow y los estudios relacionados con la contabilidad del crecimiento, y la visión de los organismos financieros y de cooperación económica internacional, a pesar de la idea ampliamente difundida de que por sí mismas, las TIC son capaces de generar crecimientos en la productividad y en el producto, recientemente se han desarrollado una serie de estudios, que ponen de manifiesto la importancia de la existencia de condiciones iniciales diferenciadas entre los usuarios de las TIC, ya sean estos organizaciones o países, que alteran la manera en la que las TIC impactan al crecimiento (Avgerou, 2003; 2010).

Estos estudios resaltan que es posible considerar la existencia de efectos diferenciados de dichas tecnologías en la actividad de una economía, dependiendo de ciertas características:

la estructura del mercado, regulación del mismo, desarrollo de políticas públicas para la implementación de nuevas tecnologías en diversos sectores y la capacitación y nivel educativo de la población. En este sentido, el argumento principal es que aquellas organizaciones o sociedades que poseen mayores niveles educativos y de capacitación, serán capaces de involucrar de manera más eficiente en los diferentes procesos educativos, productivos y de comunicación, dichas tecnologías, impactando así, la competitividad.

En el caso de las empresas, núcleo de todas las economías, el impacto de las TIC en su crecimiento, dependerá mucho más de la manera en la que estás las incorporan en sus procesos productivos y de negocios mediante personal capacitado, que el simple hecho de tener acceso a esas tecnologías.

En este sentido, se han desarrollado una serie de estudios (Ngwenyama, Bollou, Andoh-Baidoo, y Morawczynski, 2006) contrarios a la visión del modelo de Solow y de los organismos internacionales, en el sentido de fomentar mayores inversiones en TIC como una condición necesaria del desarrollo en los países de bajos y medios niveles de ingreso. Resaltan la existencia de otros factores que juegan un papel relevante como habilitadores de capacidades TIC, tales como educación, salud, desarrollo humano, etc., e incluso, de umbrales a partir de los cuales, el retorno en la inversión TIC se hace evidente. The Economist Intelligence Unit (2002), realiza un estudio en donde compara 60 economías, encontrando que “la inversión en TIC comienza a tener un impacto en el crecimiento del PIB per cápita sólo después de que se ha alcanzado un cierto umbral de desarrollo de las TIC” The Economist (2002), pp., 18.

Avgerou (2003) va más allá, y pone en entredicho la veracidad de la argumentación de los organismos internacionales. Señala que el

vínculo TIC-crecimiento económico es dudoso y engañoso, porque está basado en una teoría económica estrecha, que ignora tanto las controversias que lo rodean, como la evidencia empírica de políticas de desarrollo alternativo.

Realiza una revisión de los mecanismos a través de los cuales, organismos internacionales, ponen en el centro de la discusión del crecimiento económico al papel que juegan las TIC, resaltando de manera particular su potencial como herramienta de desarrollo de aquellos países de ingreso bajo. Concluye que existe evidencia que apunta en direcciones contrarias a las que aquellos difunden, y esa evidencia es ignorada. Adicionalmente, las economías más exitosas tienen mejores tecnologías y gente más preparada para usar esas tecnologías, perpetuando así, el círculo de sus ventajas competitivas.

Por ello, se debe considerar a las TIC y, la innovación que pueden generar como procesos, en lugar de fotografías estáticas ejemplificadas por las sociedades (Avgerou, 2003); si son consideradas de esa forma, la relación entre TIC, innovación y elaboración de políticas para el desarrollo adquieran una dimensión distinta y cuentan una historia diferente.



Como ha quedado establecido, la perspectiva a partir de la cual la teoría económica ha abordado el tema del impacto de la tecnología en el crecimiento económico, tiene como punto de partida el modelo de Solow.

A partir de la década de los ochenta del siglo xx, el auge en el uso de las incipientes tecnologías de la información y comunicación, asociadas en principio con las computadoras, dio origen a una muy numerosa serie de estudios teóricos y empíricos, que en distintos niveles

(micro, industrial y macroeconómico) trataban de explicar el vínculo entre TIC y desempeño económico. En la mayoría de esos estudios, la idea de desempeño económico fue asociada con el concepto de productividad de los factores establecido por Solow, una década antes.

A medida que la difusión en el uso de TIC fue creciendo, tanto en las empresas como en los hogares, la cantidad de estudios relacionados con el vínculo entre TIC y cambio en la productividad, fue creciendo de manera casi exponencial. Para el periodo posterior al año 2000, esta preocupación por el impacto de las TIC dejó de ser exclusiva del mundo académico, y se extendió a una serie de organismos de cooperación internacional y desarrollo económico, y pasó a formar parte del discurso de la política pública; en la actualidad, ese vínculo forma parte del discurso habitual del desarrollo económico alrededor del mundo.

La perspectiva de estudio, y forma particular que adopta ese discurso de desarrollo económico, da por sentado que las TIC poseen de manera inherente ciertas características que hacen su uso masivo (recordemos que son consideradas tecnologías de propósito general) deseable en cualquier economía, ya que poseen la propiedad, como cualquier otro tipo de intensificación de capital, de incrementar el capital por trabajador, pero además, la característica única de potenciar transformaciones en los procesos productivos y la promesa de integrar aún más la economía global.

El papel de organismos económicos, financieros y de cooperación internacional, en la promoción del uso de TIC en los últimos 15 años, ha sido de la mayor relevancia, tanto desde el punto de vista teórico, al apoyar la visión de que un uso mayor de TIC tiene incidencia sobre la competitividad y el crecimiento económico, como desde la perspectiva práctica, mediante la orientación de políticas públicas orientadas a la difusión de su uso.

Si bien, se reconoce la existencia de diferencias en la competitividad entre los países, estas no son atribuidas a las diferencias en las capacidades (educativas, institucionales, de las organizaciones, etc.), sino más bien a factores relacionados con la rigidez de las economías; la solución recomendada por parte de estos organismos coincide con las recomendaciones del Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional desde hace 30 años; “en los países en los que las nuevas tecnologías no han impulsado una transformación significativa de la estructura de producción, hace la creación de las condiciones generales para un crecimiento elevado y sostenido: apertura al comercio y a los flujos de capital, un marco institucional y legal adecuado, flexibilidad en la estructura productiva y mercados eficientes” WEF (2013), pp., 138.

Esta idea ha sido difundida tanto en el mundo académico, como en el discurso de desarrollo de los organismos internacionales de cooperación y desarrollo económico, y adoptada por muchos de los gobiernos alrededor del mundo.

Sin embargo, son muy pocos los estudios, y menor aún su difusión (Avgerou, 2003; 2010; Thompson, 2004), que ponen en tela de juicio el vínculo entre disponibilidad de TIC y desempeño económico, explorando el conjunto de condiciones previas que debe existir para que ese vínculo, sea un vínculo activo.

En contraposición a la idea de un vínculo directo entre disponibilidad tecnológica y desempeño económico,¹⁰ el tema debe ser abordado desde la existencia de un conjunto de características que potencian o inhiben el aprovechamiento de las tecnologías de la infor-

¹⁰ Si bien, no se puede negar la idea de la importancia de las TIC como condición necesaria de crecimiento de la moderna economía, pero si se puede establecer que no son suficientes, y que se requiere del desarrollo de un conjunto de capacidades para su aprovechamiento.

mación y comunicación y por lo tanto, regulan su impacto sobre las economías. En la medida en la que se cuente con una teoría alternativa del impacto de las TIC sobre el crecimiento, se entenderá que no es la tradicional receta de *más mercado* la que permite sentar las bases de un crecimiento medianamente sostenido, sino la inversión en el desarrollo de capacidades de la población lo que permite la existencia de aquél.

Referencias

- Argandoña, A. (2001). Dimensiones económicas de la Nueva Economía. La Revolución digital: Nueva economía e integración social. Madrid: Cátedra Economía y Ética del IESE.
- Argandoña, A. (2001). La nueva economía y el crecimiento económico. Economía y ética, IESE, Universidad de Navarra, 1-17.
- Avgerou, C. (2003). The link between ICT and economic growth in the discourse of development. London: London School of Economics.
- Avgerou, C. (2010). Discourses on ICT and Development. USC Annenberg School for Communication & Journalism, 1-18.
- Balboni, M., Rovira, S., & Vergara, S. (2011). ICT in Latin America: a microdata analysis. United Nations, june 2011
- Bayo-Moriones, A. & Lera-López, F., (2007). A firm-level analysis of determinants of ICT adoption in Spain. Technovation, 27(6): 352-366.
- Bechara, J. E. A., Cruz, J. C. T., & Ceballos, H. V. (2009). Predicciones de modelos estadísticos y redes neuronales: el caso de la acción de SURAM-INV. Semestre Económico Universidad de Medellín, 12(25), 95-109.
- BID, CEPAL, OEA. (2011). Experiencias exitosas en innovación, inserción internacional e inclusión social. Una mirada desde las PyMES. Santiago de Chile.: Banco Interamericano de Desarrollo, Comisión Económica para América Latina, Organización de Estados Americanos.
- Brynjolfsson, E. (1993). The productivity paradox of information technology. Commun. ACM, 36(12), 66-77.
- Brynjolfsson, E. (1996). The contribution of information technology to consumer welfare. Inform. Syst. Res., 7(3), 281-300.
- Brynjolfsson, E., & Hitt, L. (2000). Beyond computation: Information technology, organizational transformation and business performance. J. Econ. Perspect, 14(4), 23-48.
- Bureau of Labor Statistics. (2000). Productivity and Costs. Departmet of Labor. Third Quarter.
- Capel, L. & Bosch, J., (2004). El districte industrial de Tecnologies de la Informació i la Comunicació (TIC) a Barcelona Comparació amb altres ciutats europees. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales, vol. 8, num. 170(9).
- Carrera Portugal, A. 2010. Las TIC como parámetro de competitividad urbana: un escenario para las economías emergentes. Biblioteca Universitaria, 13(2): 17.
- Corrado , C., Lengermann, P., Bartelsman, E., & Beaulieu, J. (2006). Sectoral productivity in the United States: Recent developments and the role of IT. German Economic Review., 1-27.
- Council of Economic Advisors. (2001). The annual report of the council of economic advisors. En T. E. President. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office.
- Dewan, S., & Kraemer, K. (2000). Information technology and productivity: Preliminary evidence from country-level data. Manage. Sci., 46(4), 548–562.
- Gordon, R. J. (2000). Does the “New Economy” Measure Up to the Great Inventions of the Past?(Digest Summary). Journal of economic perspectives, 14(4), 49-74.
- Greenan, N., & Topiol-Bensaid, A. (2001). Information technology and research and development impacts on productivity and skills: Looking for correlations on French firm level data. In Information Technology, Productivity and Economic Growth: International Evidence and Implications for Eco-

- nomic Development. Ed. Oxford University Press, UK, 119–148.
- Gurbaxani, V., & Whang, S. (1991). The impact of information systems on organizations and markets. *Commun. ACM*, 34(1), 59-73.
- Harrod, R. F. (1939). An essay in dynamic theory. *The economic journal*, 49 (193), 14-33.
- ITU. (2013). The State of Broadband 2013: Universalizing Broadband. Paris: The Broadband Commission, UNESCO.
- Jorgenson, D., & Stiroh, J. (2000). Raising the speed limit: US economic growth in the information age. *Brookings papers on economic activity*.
- Jorgenson, D., Ho, M., & Stiroh, K. (2006). Productivity growth in the new millennium and its industry origins. Presentation to the 2006 Intermediate Input-output Meeting.
- Katz, R. (2009). El papel de las TICs en el desarrollo. Propuesta de América Latina a los retos económicos actuales. Barcelona, España.: Editorial Ariel y Fundación Telefónica.
- Kraemer, K., & Dewan, S. (2000). Information technology and productivity: Preliminary evidence from country-level data. *Manage. Sci.*, 46(4), 548-562.
- Kraemer, K., & Dewan, S. (2003). Information technology and productivity: Preliminary evidence from country-level data. En J. Dedrick, V. Gurbaxani, & K. Kraemer, *Information Technology and Economic Performance: A Critical Review of the Empirical Evidence* (Vols. 35 - 1, pág. pp. 19). California: ACM Computing Surveys,
- Marx, K. (1975). *El capital: crítica de la economía política*: Tomo Uno. Siglo Veintiuno.
- Ngwenyama, O., Bollou, F., Andoh-Baidoo, F., & Morawczynski, O. (2006). Is there a relationship between ICT, Health, Education and Development? An empirical analysis of five west African Countries from 1997-2003. *The Electronic Journal on Information Systems in Developing Countries*, 1-11
- OCDE. (2000). Measuring the ICT Sector. Paris: OCDE.
- OCDE. (2002). Reviewing the ICT sector definition: Issues for discussion. Geneve: OCDE. Obtenido de <http://www.oecd.org/internet/ieconomy/20627293.pdf>
- OCDE. (2012). Estudio de la OCDE sobre políticas y regulación de telecomunicaciones en México. Gine-



- bra: OECD Publishing.
- Oliner, S., & Sichel, D. (2000). The resurgence of growth in the late 1990s: Is the information technology the Story? *Journal of Economic Perspectives*.
- Ortiz, E., Sosa, M., & Díaz, H. (2015). Educational Levels and the Impact of ICT on Economic Growth: Evidence of a Cointegrated Panel. *International Journal of Business and Social Research*, 5(9), 15-30.
- Solow, R. M. (1957). Technical change and the aggregate production function. *The review of Economics and Statistics*, 312-320.
- Schumpeter, J. A. (1961). *The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle. Translated by Redvers Opie*. Harvard University Press.
- Schumpeter, J. (1928). The instability of capitalism. *The economic journal*, 38 (151), 361-386.
- Silva, E., & Teixeira, A. (2011). Does structure influence growth? A panel data econometric assessment of “relatively less developed” countries, 1979–2003. *Industrial and Corporate Change*. Volume 20, Number 2, 457–510.
- The Economist. (2002). Reaping the Benefits of ICT: Europe’s Productivity Challenge. *The Economist Intelligence Unit*.
- Thompson, M. (2004). ICT, Power and Developmental Discourse: A Critical Analysis. *The Electronic Journal*
- UNCTAD. (2003). Information and communication technology development indices. New York and Geneva: United Nations Conference on Trade and Development, ONU.
- WEF. (2009-2015). The Global Information Technology Report 2008. Geneva: WEF.
- World Bank. (2011). Little Data Book on Information and Communication Technology. Washington: World Bank. Obtenido de http://siteresources.worldbank.org/NFORMATIONANDCOMMUNICATIONANDTECHNOLOGIES/Resources/ICT_Little_Data2011.pdf
- World Bank. (2012). Information and Communications for Development. Washington DC: World Bank.

¿Por qué las tasas de interés son tan bajas?⁺

Why are interest rates so low?

Jamel Kevin Sandoval Hernández González *

Samy Yandamy Morales Guillén **

Palabras clave

*Tasas de interés; Estancamiento secular;
Exceso de ahorro; Trampa de liquidez.*

Key words

*Interest Rates; Secular Stagnation;
Saving Glut; Liquidity Trap*

JEL

E, E4, E43, E44, E5, E52, E58

46



*Pasante de maestría por la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía (UNAM). Actualmente labora en la Dirección de Investigación Monetaria del Banco de México y ha impartido clases como profesor adjunto de la propia Facultad. Sus líneas de investigación son: Teoría y Política Monetaria; Mercados Financieros; Institucionalismo y economía del crecimiento.

jks.kmg@gmail.com

** Pasante de maestría por la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía (UNAM), institución donde actualmente trabaja, como parte del staff de la Secretaría Académica. Ha sido profesor de diversas materias en la mencionada Facultad. Sus líneas de investigación son: Economía Política del Desarrollo, Economía Institucional y Política Económica.

samyyandamy@gmail.com

- + Los autores agradecen los comentarios críticos recibidos de parte del Dr. Carlo Panico. Como siempre, la responsabilidad es exclusiva de quienes escriben. Los comentarios vertidos en el texto son responsabilidad de los autores, no representan necesariamente los puntos de vistas de las instituciones donde laboran.

Resumen

Las bajas tasas de interés son una anomalía global que se patentó tras el estallido de la llamada "Gran Recesión". Sin embargo, a poco más de ocho años de distancia el epifenómeno del bajo costo de capital, parece no haber modificado de manera significativa dicha tendencia (pese a los intentos recientes de Estados Unidos por revertir este ciclo), lo que supone trabajar bajo nuevas condiciones de operación y diseño de las políticas económicas hacia adelante. El presente trabajo busca desarrollar las diferentes hipótesis explicativas que infieren las bajas tasas de interés tanto en fechas actuales como hacia los años por venir. Dentro de las principales ideas se confiere particular relevancia a la hipótesis del estancamiento secular, entendida como un desfase permanente entre la tasa de interés neutral o de equilibrio de la economía con la tasa de interés empleada por los bancos centrales. A manera de conclusión, se mencionan algunas posibles líneas de investigación que se derivan de explicar las bajas tasas de interés desde la perspectiva del estancamiento secular.

Abstract

The low interest rates are a global anomaly that was patented after the outbreak of the so-called "Great Recession". However, a little more than eight years away from the epiphenomenon of the low cost of capital, this trend does not appear to have changed significantly (despite recent attempts by the United States to reverse this cycle), which means working under new conditions of operation and design of economic policies for the future. The present paper seeks to develop the different explanatory hypotheses that infer the low interest rates both in current dates and in the years to come. Within the main ideas is given particular importance to the hypothesis of secular stagnation, understood as a permanent gap between the neutral interest rate of the economy with the interest rate used by central banks. In the conclusions, some possible lines of research are cited, same that are derived from explaining the low interest rates from the perspective of secular stagnation.



I. Introducción

La crisis financiera de 2007-2009 ha sido uno de los eventos económicos más importantes desde la segunda guerra mundial. En muchos países la pérdida de empleos, ingresos, y ganancias llegó a ser la más brusca del periodo de post-guerras; mientras que en la arena financiera existió un colapso de grandes empresas y corporaciones; un deterioro mayúsculo del valor de diversos activos; la interrupción e implosión del crédito; así como el quebranto de la confianza entre los inversionistas a nivel global.

Al igual que la crisis, las respuestas de política macroeconómica que se realizaron para salir de la misma fueron igual de extraordinarias. En muchos países, los gobiernos o los bancos centrales, realizaron intervenciones masivas sobre los mercados con el fin de: brindar liquidez y crédito; recapitalizar los bancos; evitar la pérdida masiva de empleos y restablecer la estabilidad económica entre las naciones.

La extraordinaria combinación de estos hechos arrojó como resultado la operación de las distintas economías alrededor del orbe con tasas de interés inusualmente bajas, mismas que han permanecido en dicho nivel durante casi una década.

Operar con tasas de interés permanentemente bajas implica no sólo un reto para el diseño de la política económica; debido al potencial incentivo que esto provoca para incrementar el apalancamiento privado y el endeudamiento público y la menor capacidad de respuesta por parte de los bancos centrales; sino que vulnera la estabilidad del sistema financiero internacional al: incrementar la búsqueda de rendimientos en el mercado e incentivar la absorción de riesgos, lo que puede derivar en afectaciones futuras para el desempeño sostenible de la economía mundial.

Debido a esto resulta pertinente preguntarse ¿por qué las tasas de interés son tan bajas en la actualidad?, ¿si las tasas de interés las determinan los bancos centrales, no basta con que ellos mismos decidan subirlas?, ¿cuánto tiempo más podrían permanecer en este estado?

Dentro de la literatura que se ha podido desarrollar sobre este fenómeno en los últimos años existen al menos tres plausibles hipótesis que explican este fenómeno: 1) la permanencia de la trampa de liquidez (Krugman; 2015); 2) el exceso de ahorro global (Bernanke 2005, 2007 y 2016 y McKinsey; 2010); y 3) el estancamiento secular (Summers; 2014 y 2016, y Gordon; 2015 y 2016).

El propósito de este trabajo consiste en demostrar que la teoría del estancamiento secular entendida como el estancamiento poblacional; la menor intensidad en bienes de capital; los menores precios y el fenómeno de histéresis, han contribuido a deprimir la tasa de retorno del capital y con ello, han llevado la tasa de interés real neutral de la economía a niveles negativos por lo que los bancos centrales, para

Operar con tasas de interés permanentemente bajas implica no sólo un reto para el diseño de la política económica; ... sino que vulnera la estabilidad del sistema financiero internacional

cumplir con sus mandatos (sea estabilidad de precios o pleno empleo), tienen y tendrán, que mantener bajas las tasas de interés.

Para ello la segunda sección de este documento analiza la posibilidad de que las tasas de interés sean “artificialmente” bajas; mientras que la sección II y III desarrollan la hipótesis del *saving glut* y el *secular stagnation* respectivamente. Finalmente, en las conclusiones se presenta una agenda de investigación que se demanda para el futuro.

II. Tasas de interés “artificialmente bajas”

Las respuestas de política monetaria que se generaron en casi todo el mundo a raíz de la crisis financiera, llevó a que los bancos centrales fijasen una postura “ultra-laxa”, originando que las facilidades de préstamo hacia el sector bancario se estableciesen a tasas de interés cercanas a cero.

Este fenómeno es lo que a sospecha de muchos (BIS; 2015, Economist; 2016) ha provocado que el mundo viva con una inusual y extravagante liquidez global entre los mercados financieros de manera artificial.

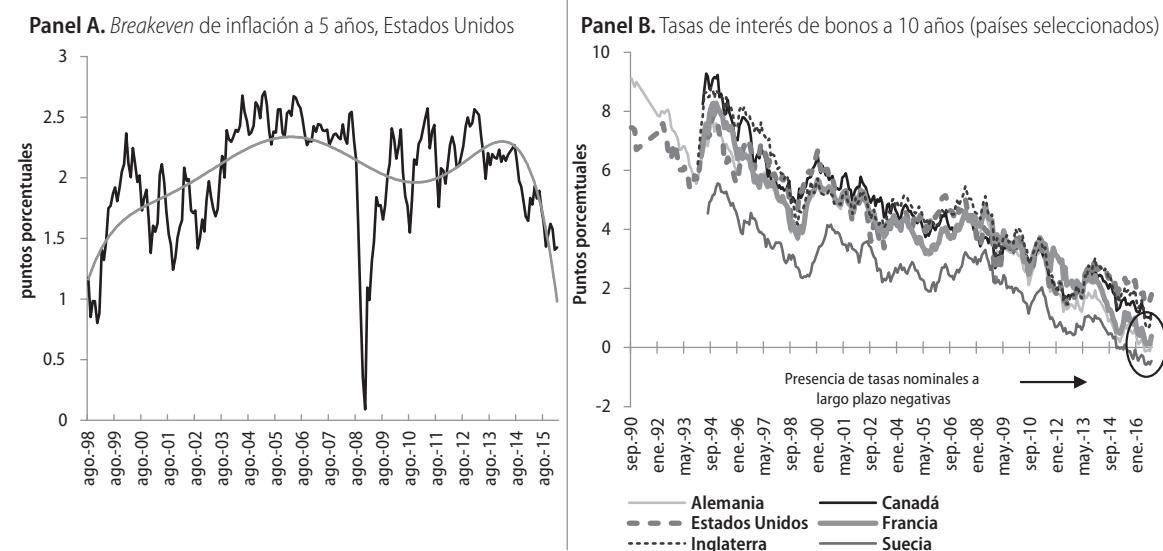
En efecto, las tasas de interés que fijan los bancos centrales, se establecieron en niveles extremadamente bajos como una medida de emergencia para combatir la crisis. Salvo el caso de Estados Unidos, y algunos países emergentes donde el miedo a la inflación se ha reavivado por la depreciación de sus monedas (entre ellos México), las tasas de interés se han mantenido prácticamente inamovibles (o a la baja) durante casi ocho años, lo que ha llevado a algunos autores a concluir que un escenario de “trampa de liquidez” permanente podría ser considerado como una nueva “normalidad” (Krugman; 2015).

No obstante, existen al menos tres errores de apreciación en esta hipótesis:

En primera instancia, el objetivo de la tasa de interés que establecen los bancos centrales siempre es nominal y de corto plazo, pero lo que verdaderamente importa en la economía es la tasa de interés “real” y de “largo plazo”, lo que implica que la tasa de interés fundamental de la economía, en realidad se encuentra determinada por muchas otras cosas ajenas a las decisiones de política monetaria de los bancos centrales únicamente.

49

Gráfica 1 Expectativas de inflación y rendimientos de largo plazo



Fuente: Bloomberg e Investing; 2017

Como se aprecia en la gráfica 1, tanto las expectativas de la inflación,¹ como las tasas de interés nominales a 10² años muestran una trayectoria descendente desde los años 90, lo que sugiere que el fenómeno de bajas tasas de interés, entendida como tasas de interés reales de largo plazo cercanas a cero, puede remontarse mucho antes de que se generará la “liquidez global” requerida para sortear la crisis de 2007-2009.³

En segundo lugar, los bancos centrales son parte de un grupo de considerables fuerzas que influye dentro de las decisiones de préstamo y endeudamiento de los agentes, pero no suelen ser únicos en este mercado, siendo discutible

que lleguen a ser los agentes más poderosos e influyentes. En otras palabras, un banco central no determina la tasa de interés real neutral que permite alcanzar el máximo empleo con estabilidad de precios, sino que incluso suelen actuar más como seguidores que como líderes respecto a la tasa de interés.

Knut Wicksell, el gran economista sueco, enfatizó el concepto de tasa de interés neutral (TIN)⁴ en su trabajo seminal *Interest and Prices* (1936 [1898]) aduciendo que “hay un cierto nivel promedio de la tasa de interés tal que el nivel general de precios no tiene tendencia a moverse hacia arriba o hacia abajo” (citado en Fisher; 2016, p.2). Por lo que para Wicksell, el *policy maker* no hace más que tratar de imitar los movimientos de la TIN con la intención de equilibrar la economía.

Esta es la forma en que los banqueros centrales al interior de las instituciones toman decisiones de política monetaria, como ha sido largamente registrado y reconocido en Blinder (1998); Bernanke (1999 y 2016); Stanley Fisher (2016) y Blanchard (2014), además, la literatura empírica parece respaldar lo anterior de manera fehaciente. En un reciente trabajo del personal de la Fed, Kathryn Holston-Laubach y Williams (2016), estimaron que para el caso de Estados Unidos ha existido una caída de la tasa natural de interés desde los 90 (como podía sospecharse ya desde la gráfica 1), sus resultados apoyan la idea de que el descenso

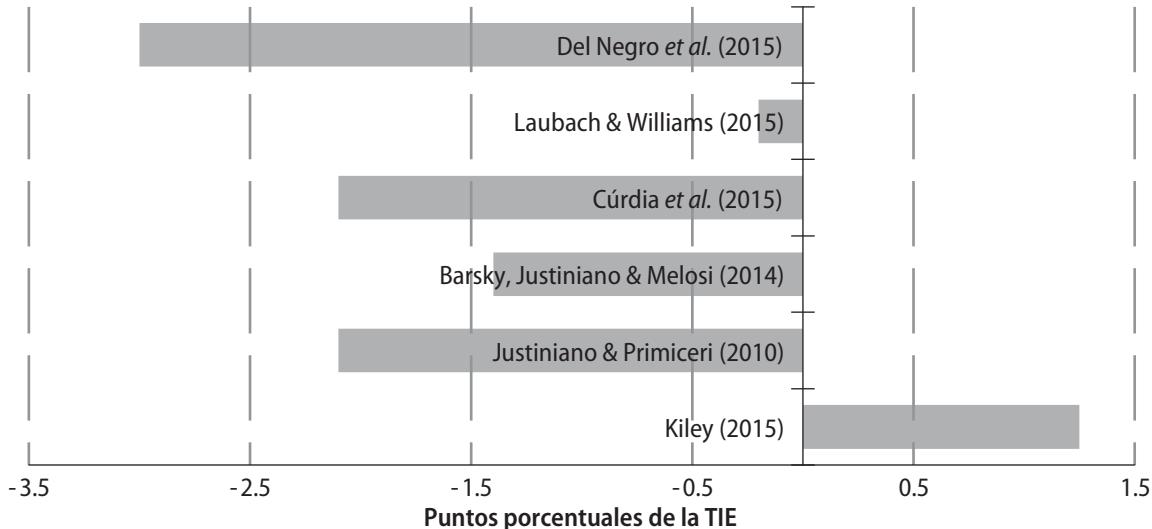
1 En el Panel A se muestra los *Break-even* de la inflación de Estados Unidos a 5 años. Dichos instrumentos son bonos ligados a la inflación, por lo que mayores tasas de estos instrumentos implican que los agentes esperan mayores alzas de inflación a futuro, razón por lo que su cotización se puede usar como un índice implícito de las expectativas inflacionarias; las cuales se encuentran alrededor del 1.42%, lo que implica que el mercado no anticipa que la Fed alcance su objetivo de inflación dentro de los próximos 5 años.

2 Se han utilizado las tasas de interés de los bonos a 10 años como referencia de la tasa de interés “de largo plazo” porque comúnmente se considera que 10 años es un tiempo razonable para volver variable cualquier factor de la producción. Asimismo, los bonos de deuda soberana suelen ser *free-risk* o de riesgo mínimo, lo que funciona como una variable proxy adecuada para encontrar cuál sería la tasa de interés a 10 años de un banco central.

3 Puede argumentarse, no obstante, que los programas no convencionales implementados por varios bancos centrales forzaron de manera “artificial” la caída de las tasas de interés de largo plazo, o que la estabilidad de los mercados financieros durante “los felices 90”, permitió que las autoridades monetarias del orbe manipulases las tasas a 10 años con su política de tasas de corto plazo antes de la crisis inmobiliaria (cosa ya discutible por si misma). Sin embargo, poco puede decirse acerca de que el banco central influyese a una deliberada trayectoria bajista de la expectativa de la inflación. ¡Todo lo contrario! la mayoría de los bancos centrales ha reaccionado tan agresivamente a la crisis debido al decaimiento de la inflación futura y no a la inversa.

4 Wicksell denomina a esta tasa de interés como la tasa “natural” de una economía, sin embargo hay pruebas de que el propio Wicksell llegó a lamentar su propia terminología, y “en la única ocasión que optó por expresar su teoría en inglés, utilizó frases como *la tasa ordinaria*, *la tasa normal* y *beneficios medios de capital*, como sinónimos de la tasa natural” (Blaug; 1978), pero para todo efecto práctico puede definirse como el rendimiento esperado del capital de nueva creación, que no es otra cosa que la eficiencia marginal del capital de Keynes, o aquella tasa que permite igualar el ahorro total de una economía con su inversión.

Gráfica 2 Estimaciones empíricas de la tasa de interés neutral real



Fuente: Cieslak (2015); 2017

51

general de las tasas de interés está fuertemente promovido por la caída de la tasa neutral de interés. Por otra parte, Lukasz Rachel y Thoma Smith (2015) del banco central de Inglaterra, han calculado que en los últimos treinta años la TIN ha caído 400 puntos base en el mundo desarrollado, y en general, diversos estudios empíricos durante los últimos años han calculado que la tasa neutral es negativa o cercana a cero (ver gráfica 2).

Lo mismo es apreciable para economías como la de México, donde de acuerdo con Banxico la TIN de corto y mediano plazo pudo haber descendido alrededor de 260 pbs en términos nominales y 240 pbs en términos reales después de la crisis de 2008, lo que, de acuerdo

con el instituto central permitió el relajamiento de las tasas de interés en el periodo de post-crisis.

Finalmente, el fenómeno de la trampa de liquidez, asociada a la incapacidad de bajar lo suficiente la tasa de interés como para rebalancear el ahorro y la inversión de la economía, ha sido en realidad concebido desde Keynes como una situación “temporal” de las economías, y no como un fenómeno permanente (como así apuntan el estado actual de las tasas de interés). Más aún, la permanencia de la trampa de liquidez sólo podría implicar que la TIN se ha contraído de manera significativa, sin que los bancos centrales puedan alcanzarla. En tal caso, la pregunta clave no parece estar en ¿por

Cuadro 1 Tasa de interés neutral en México

	Corto y Mediano Plazo		Largo Plazo	
	2001-2008	2009-2016	Rango	Media Central
Tasa Neutral Nominal	7.4	4.8	4.7 - 6.3	5.5
Tasa Neutral Real	3.4	1.0	1.7 - 3.3	2.5

Fuente: Informe Trimestral julio-septiembre 2016 del Banco de México; 2017

qué los bancos centrales mantienen las tasas de interés bajas?, o ¿por qué no se animan a salir de la trampa de la liquidez?, sino ¿por qué la tasa de interés neutral ha descendido?

Plantear esta interrogante exige redefinir el cauce de las reflexiones que se hacen generalmente sobre la tasa de interés y la economía, debido a que el centro de atención pasa de interpretar las implicaciones de las tasas de interés bajas hacia el resto de las variables económicas (llámese inversión; inflación; tipo de cambio etc.), hacia la influencia de estas variables económicas sobre la determinación de las tasas de interés.

52

III. La hipótesis del “saving glut”

De acuerdo con Blanchard *et al* (2014), la tasa de interés neutral puede estar determinada por tres diferentes factores: 1) la oferta de fondos prestables, comúnmente el ahorro total de una economía; 2) la demanda de fondos prestables; la inversión total; y 3) la demanda relativa de activos seguros versus activos de alto riesgo.

La hipótesis del ahorro excesivo (o *saving glut*) está basada en la idea de Bernanke (2007) sobre los grandes desbalances globales, derivados de un exceso de ahorro sobre la inversión en los mercados mundiales. Principalmente porque China, y otras economías emergentes de Asia, así como países petroleros de medio oriente estaban interesados en crear grandes reservas internacionales después de la crisis de los años 90 en Asia.⁵

Dumas (2010) respalda esta posición al señalar que los países asiáticos mantuvieron una fuerte convicción de modernizar sus eco-

nomías mediante superávits comerciales, lo que les llevó a acumular una gran cantidad de excedente de recursos que pudieron colocarse posteriormente sobre las economías maduras e industriales, y específicamente, sobre los mercados de bonos e hipotecarios.⁶

Bernanke (2005) explica este fenómeno como una especie de “metamorfosis” de la economía mundial, la cual generó nuevos proveedores de fondos en los mercados de capitales como no se había visto antes.

El cuadro 2 proporciona una base de discusión sobre los posibles cambios en los flujos de ahorro del mundo a través de la cuenta corriente de diferentes países y regiones, lo que puede interpretarse como cambios de ahorro e inversión de la economía global desde una perspectiva *ex-ante*.

El cuadro 2 muestra la idea principal de que el déficit comercial de las economías avanzadas (esto es, las necesidades de inversión) se incrementaron en casi el doble de 2000 a 2006,⁷ y que dicho cambio está principalmente basado en la dinámica de Estados Unidos y algunos países Europeos. Los países que principalmente financiaron estas inversiones fueron: China; Hong Kong y los países petroleros del golfo pérsico.

De acuerdo con Bernanke (2005) esta reconfiguración global de los flujos de capital en los países superávitarios esta explicada por un proceso histórico de la apertura de las economías emergentes, así como por las dolorosas crisis que experimentaron México (1994); Ru-

⁶ Esta idea está basada en la fórmula básica de que un país con excedente comercial se vuelve automáticamente prestamista de capitales a nivel internacional, o dicho de otra forma, un país con superávit comercial, ahorra más de lo que invierte domésticamente, por lo que financia el exceso de inversión de otros países.

⁷ Bernanke (2005) encuentra resultados muy similares para los años previos de 1993 a 2003.

⁵ Además de que en dichas economías había existido un envejecimiento de la población y se habían diseñado políticas para prevenir el inminente aumento de jubilados en el futuro, incrementando el ahorro obligatorio de las personas.

Cuadro 2. Cuenta Corriente de países seleccionados a nivel global

(Miles de millones de dólares a precios corrientes)

País o región	2000	2006	2010	2013
Economías avanzadas	-269.1	-485.1	-38.8	157.1
Estados Unidos	-410.8	-806.7	-443.9	-400.3
Japón	130.7	174.5	217.6	33.6
Euro área (18 países)	-36.4	44.4	59.4	356
Francia	19.3	-13	-33.8	-36.9
Alemania	-34.2	173.4	194.6	254.6
Países periféricos de Europa	-47.8	-197.8	-186	44.2
Italia	-2.2	-27.5	-70.3	20.5
España	-23.1	-110.9	-62.3	10.6
Otras economías	47.4	102.7	128	167.7
Australia	-15.6	-45.3	-44.6	-49.9
Suecia	31.4	57.6	78.7	103.9
Reino Unido	-42.9	-70.7	-61.9	-113.8
Canadá	18.6	17.9	-56.7	-58.7
Economías emergentes	134.9	730.1	467.2	429.7
Asia	79.8	364	377.9	336.9
China	20.4	231.8	237.8	182.8
Tailandia	9.3	2.3	10	-2.5
Hong Kong	7.5	24.6	16	5.1
Corea	10.4	3.6	28.9	79.9
Taiwán	8.9	26.3	39.9	57.3
Singapur	10.2	36.9	55.9	54.6
América Latina y el Caribe	-48.5	46.2	-63.7	-152.5
Argentina	-9	7.2	-1.2	-4.9
Brasil	-24.2	13.6	-47.3	-81.2
México	-18.8	-7.8	-3.9	-25.9
Medio oriente, Norte de África, Afganistán y Pakistán	80.6	280.6	178.6	341.2
Sub Sahara	3.4	29.5	-10.2	-38.5
Europa del este	-28.5	-84.11	-84.5	-74.5
Antigua Unión Soviética	48.1	93.9	69.1	17

Fuente: IMF World Economic Outlook database; 2017

sia (1998); Brasil (1999); y Argentina (2002), que les llevó a considerar la necesidad de ser países exportadores netos, y en algunos casos, exportadores netos muy grandes.

Al mismo tiempo, los países que habían escapado de las experiencias de crisis, construye-

ron reservas como “cofres de guerra” para utilizarlas como amortiguadores de las salidas de capital. Sin embargo, para mantener el modelo exportador, el exceso de recursos de la economía fue retirado de los ciudadanos a través de la expedición de deuda, lo que permitió mo-



vilizar el ahorro interno, y después utilizarlo como ingresos para comprar títulos de tesoro u otros activos financieros de los países desarrollados, es decir; los gobiernos fungieron como intermediarios financieros canalizando ahorro local hacia el mercado de capitales global.

Otro factor que explica el *saving glut* fue el fuerte incremento de los precios del petróleo durante los años previos a la crisis, lo que también propició ahorros generosos de países petroleros; y a medida que el dinero se colocaba sobre los países industriales, las monedas de dichas economías tendieron a apreciarse (como resultado de la entrada de capitales). Alimentar el precio de los activos y la valorización de monedas clave (el dólar y el euro) no sólo permitía retroalimentar el proceso de exportación de las economías emergentes, sino

que además generaba los incentivos suficientes para que la población de las economías avanzadas ahorrara menos.⁸

Finalmente, una vez que el mercado accionario presentó complicaciones (en la crisis de los 90 y después en 2001-2002), el deseo de inversión de las economías desarrolladas disminuyó (lo que en inicio debería haber corregido el problema), pero el deseo de ahorro por parte de las economías emergentes persistió, por lo que el flujo de capital se concentró sobre el mercado

⁸ En otras palabras, el aumento del precio accionario derivado de los rally's bursátiles generaba efectos riqueza hacia el consumo, pero al mismo tiempo la apreciación del tipo de cambio canalizaba dichos efectos hacia las importaciones, lo que neutralizaba la propensión a ahorrar.

de renta fija, disminuyendo con ello las tasas de interés y el deseo de ahorro en los países desarrollados.⁹

A su vez, esta teoría se suma a la comprensión de premios sobre las tasas de interés de largo plazo debido a los cambios de la demanda relativa de activos seguros *versus* activos de alto riesgo.

Al respecto, el trabajo de Blanchard *et al.* (2014) encuentra que existió desde inicios del 2000 un incremento de la demanda sustancial en el mercado de bonos a largo plazo. La descomposición de estas tasas de interés en sus tres componentes: expectativas de inflación; expectativas de tasa de interés de corto plazo y un componente de premio que paga la renuncia a la liquidez, muestra que este último componente ayudó de manera significativa a generar la trayectoria descendente de las tasas de interés.

¿Qué modificó las tasas de premio que brindan los bonos? Dos factores: cambios en la percepción del riesgo sobre activos de largo plazo y cambios en la demanda específica de activos.

El primero de estos factores (el riesgo) está fuertemente anclado al comportamiento de las expectativas inflacionarias; el ciclo económico; y las expectativas de crecimiento. La “gran moderación”, trajo consigo la compresión de la volatilidad tanto del crecimiento económico, como de la inflación; por lo que el premio que brindaban los bonos en proporción a este riesgo se vio disminuido.

Paralelamente, la tenencia de activos de renta fija por parte de varias economías del orbe (que estaban generando el *saving glut*),¹⁰

9 Esto es lo que Rogoff (2015) detecta como el “súper ciclo de deuda” y el incremento del apalancamiento. En Estados Unidos, pero que a nuestro juicio está intrínsecamente desarrollado dentro de la hipótesis del *Saving glut*.

10 Esta tenencia de bonos también puede explicarse a

fue otra de las grandes fuerzas que mantuvo a la baja las tasas de interés de largo plazo, aun cuando los bancos centrales se encontraban presionando la tasa de interés de corto plazo con su política monetaria.¹¹

Ambos factores explicaron el descenso de los premios que brindaban los bonos en el mercado, lo que sumado a la teoría del ahorro excesivo explica de manera convencional la caída de las tasas de interés.

En resumen, el *saving glut* aduce que una reconfiguración de los flujos de capital promovió un exceso de oferta de fondos prestables, el cual se sumó a una nueva estrategia de inversión en los mercados financieros, que comprimió los premios de los bonos y terminó por deprimir la tasa de interés de equilibrio.¹²

Sin embargo, a pesar de lo atractivo que puede resultar esta hipótesis, al sostener que los desbalances macroeconómicos han sido frutos históricos y geopolíticos alrededor de todo el mundo, y cuyas fuerzas son difícilmente evitables sin la coordinación internacional, existen algunas inquietudes para corroborar que

razón de un incremento en los premios de liquidez. Dado que el mercado de bonos puede fungir como un mercado de reservas de segunda línea, o como colateral sobre una inmensa cantidad de transacciones financieras, la demanda de dichos instrumentos es creciente constantemente, a pesar de que los rendimientos disminuyan, lo que sumado a una emisión fija sólo puede derivar en menores tasas de interés de estos instrumentos.

11 Este fenómeno fue conocido como “el conundrum de Greenspan”, cuando el entonces mandatario de la Fed, manifestó que existía un acertijo en los mercados financieros por mantener una demanda alta de bonos cuando la Reserva Federal estaba retirando liquidez de la economía. Bernanke (2016), en parte, atribuye al fenómeno del *saving glut* la explicación parcial de este fenómeno.

12 En concreto consideramos aquí que la hipótesis de *saving glut* es similar a la hipótesis del súper ciclo de deuda, y sólo son dos formas alternas de expresar o bien el movimiento del capital, o el mercado de deuda global.

No fue principalmente el incremento del ahorro de los países emergentes lo que tiró la tasa de interés de equilibrio, tanto como el descenso de la inversión en todo el mundo a lo largo de las últimas tres décadas

56

el ahorro incrementado de Asia y otros países, haya sido la verdadera causa que explique la caída de la tasa de interés desde los años 90.

Después de todo, ¿qué tanto deberían estar ahorrando las economías emergentes para que las tasas de interés llegasen a terrenos negativos nominalmente?; si los desbalances globales han cedido terreno en los últimos años (como se aprecia en el cuadro 2 para el año 2013), ¿cómo es que las tasas de interés siguen siendo tan bajas?, o más inquietante todavía, si el fenómeno del *saving glut* era previsible desde el 2005; ¿cómo es que no fue posible evitar sus consecuencias y la Gran Recesión?

La respuesta tajante a estas preguntas se encuentra en que el ahorro excesivo se generó de manera distinta a la expuesta por Bernanke (2005 y 2007).

Más aún, el trabajo de McKinsey Global Institute (2010), corrobora que el “exceso de ahorro”, a escala global, está más explicado por un descenso fuerte de la demanda de fondos prestables, que por un incremento de la oferta, es decir; no fue principalmente el incremento del ahorro de los países emergentes lo que tiró

la tasa de interés de equilibrio, tanto como el descenso de la inversión en todo el mundo a lo largo de las últimas tres décadas.

Tal como sugiere dicha investigación:

“Dentro de las más importantes razones que explican la caída de las tasas de interés se encuentra el *saving glut* –un incremento en la oferta de capital en exceso respecto a la inversión– Sin embargo, encontramos que este exceso no fue causado por un incremento en las tasas del ahorro mundial (el ahorro como porcentaje del PIB). Por el contrario, las tasas de ahorro de hecho decayeron de 1970 al 2002, debido al menor ahorro proporcionado por economías maduras [...] nuestro análisis muestra que el *saving glut* en realidad resultó de una caída de la demanda de capital, vista como la tasa global de inversión”, (McKinsey; 2010, p.2).

Los resultados de esta investigación muestran que en 1970 existía un coeficiente de inversión del 26.1% respecto al PIB a nivel global, pero que para el 2002 dicho coeficiente era sólo del 20.8%, se estima que en promedio se generaron 700 mil millones de dólares (mmd) menos por año entre 1980 y el 2008 de lo que se hubiera generado si la inversión hubiese sido similar al coeficiente de inversión de 1970. Esto implica que la inversión acumulada que se perdió durante todo este periodo es cercana a los 20 mil billones de dólares (mbd), lo equivalente al PIB de Japón y Estados Unidos en conjunto, y ¡cuatro veces más grande que el superávit comercial acumulado de toda Asia! lo que implica que más allá del incremento del ahorro de China y otras economías, fue el descenso brutal de la inversión lo que minó la tasa de interés de equilibrio.

Ahora, la caída de la inversión global para McKinsey (2010) se explica tanto por un decrecimiento en el deseo de inversión, respecto a

lo observado en los años de posguerra debido a la reconstrucción de Japón y Europa, como por un menor crecimiento del PIB mundial a partir de 1960. Adicionalmente, el instituto considera que el abaratamiento relativo de los bienes de capital respecto a otros bienes y servicios, así como la caída del precio de algunos materiales básicos para la industria (como el acero), permitió obtener mayor maquinaria y equipo con un menor monto de inversión.

Esta idea les lleva a concluir que la tendencia decreciente de la inversión en realidad pertenece a un ciclo ampliado de la economía global, y que, de hecho, en el futuro próximo existiría un *boom* de la inversión promovido por los países emergentes provenientes de Asia, América Latina y África; todos los cuales, bajo su proceso de urbanización, demandarían nuevos hogares, transportes, sistemas de agua, oficinas, hospitales, tiendas minoristas etc. Lo que haría que la inversión global creciese hasta un 25% del PIB mundial para el 2030 (esto es 24 mbd respecto

a los 11 mbd que había en 2010), lo que haría terminar con el *saving glut* global y las tasas bajas de interés de una vez y para siempre.

No obstante, a poco más de seis años de distancia del informe de McKinsey, la inversión global no parece haber repuntado como se esperaba. Incluso los países donde se presumía que existiría un incremento sustancial de la inversión no han ocurrido ¿por qué?

La idea central de McKinsey era mostrar que la inversión crecería sustantivamente por parte de las economías que estarían creciendo de manera boyante en este siglo, y que el ciclo necesariamente se acompañaría de una mayor inversión. Pero las economías de Asia y América Latina, lejos de crecer han tendido a moderarse o estancarse, sin ser capaces de acrecentar la inversión en infraestructura como era previsto. ¿No sugeriría esto que tal vez algunos factores estructurales están afectando a la economía global?, ¿no sería posible pensar que en realidad hay algo más que esta, y seguirá deprimiendo la tasa de interés de equilibrio?



IV. El Secular Stagnation

La Hipótesis del Estancamiento Secular (*secular stagnation hypothesis*, ssh de aquí en adelante), fue planteada por primera vez por el profesor de Harvard, Alvin Hansen, en su trabajo “*Economic Progress and Declining Population Growth*” (1939), quien sostuvo que por determinadas características estructurales (como la reducción de la tasa de crecimiento de la población y los pocos adelantos tecnológicos) las economías tendían a mostrar una mayor propensión al ahorro respecto a la inversión¹³ ralentizando el crecimiento económico. El tiempo demostró que Hansen estaba profundamente equivocado, no sólo porque la generación de la posguerra (*baby boomers*) tuvo una tasa de natalidad bastante alta, sino sobre todo por la enorme inversión que se presentó acompañada de una un crecimiento nunca antes visto a nivel mundial.

Recientemente varios economistas, entre ellos Lawrence Summers (2013, 2014) y Robert Gordon (2012) han retomado y puesto al día la hipótesis de Hansen, argumentando que las predicciones del profesor de Harvard no estaban equivocadas, sino que eran tan sólo prematuros. Pero la interpretación de la ssh hoy en día tiene diferentes dimensiones que valen la pena mirar de cerca, ya que, si bien convergen en diversos puntos, se distancian en algunas ideas centrales.

La tesis propuesta por Gordon (2012, 2014 y 2016) consiste en proponer que ha sido el PIB potencial global el que se ha visto perjudicado, no a razón de la crisis 2007-2009, sino por cambios estructurales que ha enfrentado la economía desde hace varias décadas. En otras palabras, su argumento central es que el ritmo

de crecimiento de la productividad total de los factores (PTF) más que desacelerarse está regresando a sus niveles históricos, que es el promedio de crecimiento mostrado antes de 1930 (0.5% por año). “La aberración fueron las 5 décadas posteriores donde la productividad total de los factores crecía tres veces más rápido” (Gordon; 2014, p.18).

De acuerdo con Gordon (2012), los cambios “estructurales” que han afectado la PTF, y con ello a la economía global, se concentran en: cambios demográficos; ralentización de la tasa de retorno de capital humano;¹⁴ el incremento de la desigualdad y un ratio deuda-PIB creciente.¹⁵

Para Gordon, es la caída del PIB potencial lo que provoca que la TIN haya disminuido mediante una menor PTF. Lo cual no sólo explica las bajas tasas de interés, sino que la economía global pueda recuperar su trayectoria de crecimiento anterior a la crisis. Explicando de ello el comportamiento general dentro de la así llama “nueva normalidad”.

El dilema con la versión del ssh de Gordon, es que esta línea de reflexión, en sus últimas consecuencias, implicaría que el problema del estancamiento secular vendría por el lado de la oferta, de allí que la PTF sea tan relevante en su explicación; pero si el problema fuese realmente de oferta y no de demanda, sería lógico pensar que el mundo desarrollado estuviera enfrentando problemas inflacionarios, cuando evidentemente no es así, ¡todo lo contrario! La mayoría de las naciones desarrolladas enfrentan una situación de débil alza de

¹⁴ Para Gordon (2012) la educación masiva de la sociedad puede estar culminando, por lo que se esperan pocos incrementos en los años promedio de estudio en general, lo que derivaría en un rendimiento decreciente de la formación de capital humano.

¹⁵ Al estarse comprimiendo el PIB potencial de manera inadvertida, la deuda pública se volverá insostenible.

¹³ Si bien no era la primera vez que se planteaba la posibilidad que las economías crecieran a tasas muy bajas o nulas, recuérdese el estado estacionario de Ricardo.



precios, cuando no de riesgo deflacionario. Lo anterior nos obliga a pensar que en realidad el problema tiene que venir forzosamente por el lado de la demanda.

Precisamente Lawrence Summers (2014 y 2015) ha argumentado que la ssh da cuenta explicativa de las bajas tasas de interés que enfrentan los países del mundo desarrollado desde un enfoque diferente al de Gordon.¹⁶ Apelando a que existe una débil demanda de la inversión como fruto de cambios en las condiciones estructurales.¹⁷

Dichos elementos que han alterado a la baja la demanda de inversión son:

¹⁶ El trabajo de Blanchard *et al.* (2017), también es un enfoque de demanda, inscrito principalmente sobre la debilidad del consumo por un futuro menos brillante (lo que supone que el estancamiento secular es sólo un fenómeno transitorio post-crisis). Sin embargo, como dichos autores refieren, esta no es una alternativa al ssh de Summers, sino un simple “giro” con sesgo optimista.

¹⁷ Si bien es cierto que Summers ha reconocido en sus trabajos que los cambios estructurales también se han presentado sobre el ahorro global, y que éste último se ha incrementado, no ataña la responsabilidad principal a este hecho.

- *Disminución de los precios relativos de los bienes de capital*, como consecuencia de la revolución tecnológica de las últimas décadas del siglo pasado, lo que ha reducido la capacidad de absorber ahorro de muchas de las inversiones.
- *Disminución de la tasa de crecimiento de la población en los países desarrollados*, lo que ha tenido un impacto negativo en la demanda de nuevo equipo para los trabajadores recién ingresados. Teniendo también un impacto indirecto en la dinámica del consumo.
- *Reducción de los requerimientos de capital por trabajador*. La nueva economía ha tendido a requerir menos capital físico por dos motivos. Primero. Debido a la tendencia relativamente clara de la desmasificación de importantes sectores económicos (piense en compañías como Facebook en comparación con la industria acerera). Segundo. El impacto negativo en la demanda de diversas industrias por la entrada al mercado de nuevos servicios (piense en el impacto de Uber en la demanda de automóviles o el de las tecnologías de la información en la demanda de equipo de oficina e incluso en la demanda de inmuebles para oficinas).

Estos cambios estructurales, producto de las importantes transformaciones que ha vivido la economía global en las últimas décadas, y que Gordon asegura han minado la PTF, en realidad han golpeado principalmente la demanda de inversión en dos sentidos: por la disminución de la cantidad de inversión, producto de la reducción de los requerimientos de capital y de un lento crecimiento demográfico y por la caída de los precios de los bienes de capital. El resultado de estas nuevas condiciones estructurales ha provocado una brecha persistente entre la demanda de inversión y la oferta de ahorros, lo que explica la caída de las tasas de interés y el contexto de baja inflación.

La perspectiva de Summers, por tanto, es que, en algún punto de las últimas décadas, la tasa de interés de equilibrio cayó a un nivel negativo de dos o tres puntos porcentuales por cambios estructurales inadvertidos por los economistas. Esto provocó que la política monetaria de los bancos centrales, y después el resto del universo de las tasas de interés, siguieran este movimiento.

El reto principal de ahora, es que, pese a saber dónde se encuentra la tasa de interés de equilibrio, no es posible alcanzarla, y por lo tanto, recuperar el vigor económico de los años precedentes a la crisis. Esto exige repensar de una nueva forma el diseño de las políticas económicas, sus alcances, e inclusive el diseño de objetivos de las mismas, que llevan alrededor de 30 años inertes.



V. A manera de conclusiones

Las razones expuestas a lo largo de este trabajo muestran que la caída de las tasas de interés obedece en efecto a un exceso de ahorro sobre el nivel de la inversión, pero que este desequilibrio se explica a razón de que ésta última ha decaído sustancialmente en las últimas tres décadas.

El desequilibrio no ha podido subsanarse, debido a que la política monetaria no es capaz de alcanzar el declive sustancial de la TIN,¹⁸ aun cuando su postura se haya mostrado “ultra-laxa”, y la permanencia de la tasa de interés neutral en niveles bajos viene a ser explicada por la ssh.

¹⁸ El reciente incremento “nominal” de las tasas de interés en los mercados de bonos (principalmente estadounidenses) a razón de la victoria de Donald Trump, o el incremento sustancial de las tasas de referencia en algunas economías emergentes como son: Argentina; Egipto o México, no debe confundirnos. Las tasas de interés “reales” de largo plazo siguen siendo históricamente bajas. Y más aún, este fenómeno nada dice acerca de un movimiento de la TIN.

La literatura actual (véase Teuling y Baldwin; 2014), no es clara sobre cuál sería la interpretación correcta del estancamiento secular, pero los puntos de consenso parecen ser que estriban en: 1) para equilibrar el mercado de fondos prestables es necesaria una tasa de interés de equilibrio negativa; 2) la política monetaria pierde gran efectividad y 3) de existir un estancamiento secular, es necesario repensar las políticas macroeconómicas debido a que el portafolio actual de políticas no es adecuado.

En este sentido, la SSH abre toda una nueva agenda de investigación en lo que detectamos pueden ser tres grandes áreas importantes a desarrollar:

1. Un potencial *trade-off* entre el crecimiento económico y la estabilidad financiera. Es plausible pensar que en el contexto actual de estancamiento secular las tasas de interés tendrán que seguir siendo bajas, lo que puede crear vulnerabilidad financiera por tres vías: *i*) incrementando la toma de riesgos en busca de rendimiento; *ii*) promoviendo la irresponsabilidad de los préstamos; y *iii*) generando estructuras Ponzi más atractivas.¹⁹ Lo anterior dificulta que un banco central pueda alcanzar sus objetivos de estabilidad de precios y máximo empleo sin crear algún desequilibrio financiero.²⁰
2. Poca efectividad de la política monetaria. Debido a la persistente brecha entre la tasa de interés del mercado con la TIN, los bancos centrales se verán limitados en esta etapa para promover un sólido y robusto

19 Por su puesto los procesos especulativos son capaces de transferir de manera masiva ahorro a inversión, por encima de los llamados fundamentales económicos, lo que puede robustecer el crecimiento económico mientras el fenómeno de "burbuja" perdura, pero que resulta insostenible en el mediano y largo plazo como fue patentado en la última crisis financiera.

20 En otras palabras, si la SSH es válida, el crecimiento económico sólo podrá garantizarse saltando de burbuja en burbuja.

crecimiento económico, lo que requerirá de reconfigurar el *kit* de instrumentos de política macroeconómica para impulsar a la economía.²¹ Principalmente a través de la reactivación de la política fiscal.²²

3. Una nueva noción entre demanda y oferta. El punto de encuentro entre las diferentes visiones de la SSH radica en que los efectos del estancamiento (vistos como un problema de demanda para Summers), pueden generar problemas de oferta (visto de esta forma por Gordon) a través del fenómeno de histéresis. De esta manera, cualquier choque de demanda puede activar un círculo de tempestades que destapen el estancamiento secular subyacente de la economía y altera la oferta, haciendo que eventos "transitorios" se vuelvan "permanentes".²³

En suma, aceptar la hipótesis del estancamiento secular, como explicación final de las bajas tasas de interés, implica consentir que el camino de la política económica por realizar en los siguientes años no será fácil, esencialmente porque el fenómeno que generó la crisis no se

21 Es decir; requería que los instrumentos no convencionales de los bancos centrales se vuelvan en realidad, instrumentos convencionales en el futuro próximo, lo que entre otras modificaciones exigirá que los bancos centrales trabajen con hojas de balance permanentemente ampliadas.

22 El clásico argumento para no usar la política fiscal se ha centrado en la dilatación de su uso, debido a los retardos que presenta su discusión, aprobación e implementación (entre otras cosas porque es un proceso donde suele intervenir el aparato legislativo). Pero si la SSH es un fenómeno permanente, hay espacio para sospechar que las acciones fiscales contarán con el tiempo necesario para ser efectivas.

23 Yellen (2016), parece sugerir que una nueva línea de investigación se debe de abrir sobre este tema al plantear la siguiente reflexión: "la pregunta natural es [saber] si es posible revertir estos efectos sobre la oferta, impulsando temporalmente una *economía de alta presión* con una robusta demanda agregada y un apretado mercado laboral".

ha revertido (como sí lo auspician los creyentes del *saving glut*), lo que nos coloca quizá en el escenario más pesimista que se ha diagnosticado en la época reciente.

Lo cierto es que los científicos sociales en general y los economistas en particular, deben adaptar sus marcos conceptuales para entender y explicar la realidad social, así como sus recomendaciones de política, tal vez, justamente eso sea lo fascinante de nuestra disciplina: lo que creíamos correcto en un momento, con el transcurso el tiempo ya no lo sea tanto, incluso en el lapso de una misma generación. 

62

Bibliografía

- BERNANKE, B. (2016), "Why are interest rates so low, part 2: Secular Stagnation", *Brookings*, 2016.
- _____(2007), "Global Imbalances: Recent Development and Prospects", Federal Reserve Board, At the Bundesbank Lecture, Berlin, Germany, September 11 2007.
- _____(2005), "The Global Saving Glut and the U.S. Current Account Deficit", *Federal Reserve Board*, At the Sandridge Lecture, Virginia Association of Economists, Richmond, Virginia, March 10 2005.
- BERNANKE B. S., LAUBACH T., MINSHKIN F. S., y POSEN A. S. (1999), "Inflation targeting: Lessons from the international experience", *The Canadian Journal of Economics*, Vol. 32, Núm. 5, p.p. 1334-1338.
- BIS (2015), "Ultra-low or negative interest rates: what they mean for financial stability and growth", disponible en <<http://www.bis.org/speeches/sp150424.pdf>> (Consultado el 4 de enero de 2017).
- BLANCHARD, O., G. LORENZONI y J. P. L'HUILLER (2017), "Short-Run Effects of Lower Productivity Growth: A Twist on Secular Stagnation Hypothesis", *Peterson Institute for International Economics*, Policy Brief, February 2017.
- BLANCHARD, O., D. FURCERI y A. PESCATORI (2014), "A prolonged period of low real interest rates?", en TEULINGS, C. and BALDWIN, R., *Secular Stagnation: Facts, Causes and Cures*, CEPR Press, a Vox EU, London UK, 2014.
- BLAUG, M. (1978), *Teoría económica en retrospección*, Fondo de Cultura Económica, University Cambridge, Inglaterra.
- CIESLAK, A. (2015) discussion of "The Equilibrium Real Funds Rate: Past, Present and Future"; Octubre 30.
- DUMAS, C. (2010), *Globalization Fractures. How major nations interests are now in conflict*, Profile Books, Lombard Street Research, 2010.
- FISHER, S. (2016), "Low Interest Rates", *Federal Reserve*, at the 40th annual central banking seminar, sponsored by the Federal Reserve Bank of New York, New York, New York, October 5, 2016.
- GORDON, R. J. (2016), *The Rise and Fall of American Growth. The U.S. Standard of Living Since the Civil War*, Princeton and Oxford University Press, New Jersey.
- _____(2014), "The turtle's progress: Secular stagnation meets the headwinds" en *Secular Stagnation: Facts, Causes and Cures*, CEPR Press, a Vox EU, London UK, 2014.
- HANSEN, A. (1939), "Economic Progress and Declining Population Growth", *The American Economic Review*, Vol. xxix, Núm. 1, Part 1, March 1939, pp. 1-15.
- HOLSTON K., T. LAUBACH y J. C. WILLIAMS (2016), "Measuring the Natural rate of interest: international trends and determinants", en Richard CLARIDA and Lucrezia REICHLIN, organizers, *NBER, International Seminar on Macroeconomics 2016*, Amsterdam.
- McKINSEY, G. I. (2010), *Farewell to cheap capital? The implications of long-term shifts in global investment and saving*, McKinsey & Company, December, 2010.
- RACHE, L & SMITH T. (2015), "Secular drivers of the global real interest rate", Bank of England, Staff

- Working Paper #571, diciembre.
- ROGOFF, K. (2015), *Debt supercycle, not secular stagnation*, Vox CERP's portal, april 22, 2015.
- SUMMERS, L. H. (2016), *Secular stagnation and monetary policy* Federal Reserve Bank of St. Louis Review, Second Quarter 2016, 98(2), pp. 93-110.
- SUMMERS, L. H. (2015), "Demand side secular stagnation", *American Economic Review*, 105(5), pp. 60-65.
- _____ (2014), "U.S. Economic Prospects: Secular Stagnation, Hysteresis, and Zero Lower Bound", *Business Economics*, Vol. 49, No. 2, National Association for Business Economics.
- TEULINGS, C. and BALDWIN, R. (2014), *Secular Stag-*
- nation: Facts, Causes and Cures*, CEPR press, a Vox EU, London UK, 2014.
- THE ECONOMIST (2016) "The fall in interest rates", 24 de septiembre de 2016.
- WICKSELL, K. (1936 [1898]), *Interest and Prices. A study of the causes regulating the value of money*, Joseph Press, Royal Economic Society.
- YELLEN, J. (2016), "Macroeconomic Research after the crisis", *Federal Reserve*, at the elusive great recovery: causes and implications for future business cycle dynamics, 60th annual economic conference sponsored by the Federal Reserve Bank of Boston, Boston, Massachusetts, October 14, 2016.

Las bases fundamentales de la Unión Europea en la era Trump

Vicente Guerrero Flores

Santiaga Anima Puentes *

* Profesores de la Facultad de Economía, UNAM.

Introducción

Dados los cambios recientes en la Economía Mundial y sus efectos sobre Europa, el Centro de Estudios Económicos de la Unión Europea-Méjico (CEEUEM) de la Facultad de Economía presenta las siguientes ideas sobre la actualidad de la Unión Europea (UE); invitamos a nuestros amigos e interesados a una discusión académica sobre estos temas.

En contraste de lo comúnmente manejado por la opinión pública, y de lo expresado por su nombre, la Comunidad Económica Europea siempre ha sido un pacto político de los Estados de Europa Occidental. La actual UE nace en el contexto de la Guerra Fría después de la 2^a postguerra cuando Europa Occidental se encontró destruida económicamente y debilitada en las esferas política y militar.¹ Los europeos descubrieron que su existencia se encontraba de repente subordinada a los intereses de Estados Unidos (EU) y la Unión Soviética (URSS).

Los políticos europeos se replantearon la reconstrucción de los poderes económico, político y militar de Europa comenzando con la parte económica. Fue tan apremiante esta

búsqueda que Francia y Alemania se olvidaron de la dinámica de enfrentamiento que habían tenido desde 1870² y ambos países acordaron convertirse en el eje de esta nueva Europa. En esta reconstrucción el Reino Unido quedó excluido inicialmente, al ser considerado un apéndice de los EU. Los europeos por su parte también se plantearon aunque no concretaron la independencia política y militar de ambos poderes.

La Francia de los años 50 y 60 invirtió gran cantidad de recursos para pertenecer al club nuclear y mantener una opción militar independiente, Alemania por definición estaba excluida de esa estrategia y se limitó a apoyar a Francia.³

En este trabajo planteamos que las presiones originadas por las políticas de la era Trump están obligando a cambios en las políticas de los países de la UE que representan una “sorprendente” continuidad con las tradicionales tendencias económicas y geopolíticas.

1 Francia e Inglaterra trataron de reconstruir sus imperios coloniales pero su debilidad económica y militar les impidió concretar ésta estrategia, las derrotas en las guerras coloniales (Vietnam y Argelia) y el fracaso en el Canal de Suez (1956), convencieron a los políticos de encontrar estrategias alternativas.

2 Guerra Franco Prusiana 1870, 1^a. Guerra Mundial 1914-1918, 2^a. Guerra Mundial 1939-1945.

3 Llama más la atención que fuera precisamente Charles de Gaulle 1890-1970, Presidente de la República Francesa (1958-1969) quien aprobara tales iniciativas dada su formación anti alemana.



Los desafíos de la era Trump y el regreso a los orígenes

La nueva administración de EU amenaza con abandonar sus tradicionales políticas en los planos económico, político y militar, ocasionando la desorientación de aliados y enemigos posibilitando la ruptura de acuerdos previos en los diferentes ámbitos: en lo *económico*, su actitud proteccionista contradice el discurso y la obra de las administraciones estadunidenses desde Breton Woods amenazando con romper la estructura comercial mundial y los tratados en que está basada, por ejemplo la OMC. En lo que a México respecta se propone una reforma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) favorable a los intereses de EU con la amenaza de abandonar el Tratado si sus demandas no son satisfechas. Frente a este escenario, la canciller alemana, Angela Merkel y el presidente Francés Emmanuel Macron, pa-

recen erigirse como los defensores de las tradiciones y las buenas costumbres de la política y la economía internacional.

En lo *político y militar*, Trump ha cuestionado su relación con Europa, especialmente el papel de la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN), reprochando la falta de compromiso por parte de los europeos. EU considera que los países europeos miembros de la OTAN deben de contribuir con más recursos y soldados en la alianza, los europeos por su parte consideran que la OTAN no debe de subordinarse a los intereses de los EU solamente. Esto ha llevado a que los más *europeístas* planteen la conformación de un ejército europeo independiente de la OTAN, es evidente que esto significa un incremento en los gastos y el establecimiento del servicio militar para los jóvenes europeos.⁴

4 En algunos círculos políticos se empieza a discutir cual sería la posible conformación, la doctrina y la



En la actualidad la Unión Europea tiene una economía fuerte y puede aspirar a una independencia política y militar en condiciones completamente diferentes a las de 1957, se trataría de negociar estos aspectos que permitan a los europeos establecer sus propias políticas sin la intervención directa o el veto de los EU, por ejemplo la adopción de una política propia respecto a Rusia o en el Medio Oriente.

Otro aspecto de interés tiene que ver con la solución de la clásica dependencia europea en el campo energético hasta ahora resuelto por las empresas transnacionales estadounidenses y los países árabes, algunos europeos plantean la posibilidad de acercarse al petróleo y al gas ruso a cambio de los excedentes agrícolas europeos, evidentemente esta opción no es del agrado de los EU, sin embargo, Angela Merkel

aportación material y humana de los países de la UE a este teórico ejército europeo.

y Emmanuel Macron también están tratando de establecer las reglas y los límites de su relación con la Rusia de Putin.⁵

Angela Merkel y Emmanuel Macron están recuperando el eje París-Berlín al menos eso se ha mostrado en sus apariciones públicas en los meses recientes. La respuesta del presidente Francés a Trump, el 2 de junio de 2017, sobre el acuerdo de Paris, cuando planteaba en su discurso en inglés, “**Hagamos nuestro planeta grande otra vez**” es un ejemplo palpable de esta nueva fase de entendimiento franco-alemán, *la base originaria de la actual UE*.

⁵ En su recepción al presidente Putin, el 29 de mayo del 2017, el presidente Macron puso en claro que Francia no tolera la intervención rusa en sus elecciones ni tampoco las faltas de respeto de la prensa rusa a la primera dama Francesa.

Otra constante de la UE original consistía en la exclusión del Reino Unido por considerarlo un apéndice económico, político y militar de los EU. En la actualidad el Brexit ha puesto nuevamente en la mesa de discusión el planteamiento de que una Europa unida necesariamente requiere de la exclusión de los ingleses, Merkel y Macron han puesto en claro que el Reino Unido (RU) al abandonar la UE no va a recibir un trato especial.

Pareciera que solo las alianzas con Israel y Arabia Saudita se presentan como la única continuidad de la administración Trump, sin embargo los europeos no siempre han estado de acuerdo en la relación de EU con estos países.

Una revisión provisional de los protagonistas

En Alemania, la desaparición reciente de los líderes políticos Helmut Kohl (1930-2017) el pasado 16 de junio, de Helmut Schmidt (1918-2015) y Hans Dietrich Genscher (1927-2016) ilustran el fin de la Alemania de la segunda postguerra y el surgimiento de un Alemania

unificada como uno de los centros económicos y políticos de la UE, sorprendentemente el papel de dirigente recae sobre una ex ciudadana de la república democrática alemana Ángela Merkel, sin embargo allí acaban todas las novedades. Merkel es miembro de la CDU, discípula de Kohl y partidaria del eje París-Berlín.

En Francia la aparente debacle de los partidos tradicionales socialistas y gaullistas (en todas sus variantes) y el surgimiento del Frente Nacional como un serio aspirante a la Presidencia con Marine Le Pen puso nerviosos a los ciudadanos franceses que optaron por la continuidad con rostro renovado, Macron disidente del Partido Socialista y miembro de las élites francesas también ha retomado la política tradicional francesa con respecto a la UE y el electorado francés le ha otorgado la mayoría legislativa.

La Rusia de Putin parece estar contenta con el esquema del Gran Tablero propio de la Rusia Zarista del siglo XIX reivindicándose como heredera del Imperio Ruso y sus intereses estratégicos económicos y políticos, mien-



tras los europeos y EU respeten su área de influencia, especialmente Ucrania y Crimea no tienen dificultades de aceptar un papel no hegemónico global.

Teresa May parece no tener una política propia ni un liderazgo fuerte para llevar a buen término la negociación con la UE ocasionada por el Brexit, además los hechos de terrorismo y los accidentes la han mostrado como débil y no del todo competente frente a una Europa que ha endurecido su posición frente al RU.

España por su territorio y población parece llamada a ocupar parte del hueco dejado por la salida de RU, sin embargo la economía española parece no tener la capacidad de afrontar este reto, en lo político España se encuentra en una crisis que no le permite afrontar eficientemente esta tarea: El problema ocasionado por la posible independencia de Cataluña y la ruptura del bipartidismo nacido en la España postfranquista han debilitado la postura política del país.

Conclusiones

Los hechos de la actualidad parecen confirmar que la UE regresa a sus principios fundacionales, un pacto político cuyo eje lo constituyen París y Berlín cuyo objetivo fundamental es la independencia económica, política y militar de los europeos con respecto a las potencias mundiales. La autoexclusión del RU a la larga pareciera facilitar esta tendencia aunque en el corto plazo se vea como un cuestionamiento a la idea de la UE.

Los países pequeños de Europa tienen el dilema de enfrentar a un mundo cambiante dentro de un esquema rígido de la UE o de aventurarse a la transición en solitario, cada uno decidirá de acuerdo a sus intereses. Frente a las urgencias ocasionadas por esta realidad

han quedado de lado los problemas recientes planeados por la emigración, los refugiados, la xenofobia y las posibles ampliaciones de la Unión hacia Europa del Este o el norte de África. ☺



Estimado(a) colaborador(a):

A continuación presentamos los criterios técnicos para la presentación de artículos de la revista Economía Informa.

Requerimientos del texto:

- Una página principal que incluya: título del artículo, nombre completo del autor, resumen académico y profesional, líneas de investigación, dirección, teléfono y correo electrónico.
- Un resumen del artículo de máximo 10 líneas.
- Incluir la clasificación (JEL) y tres palabras clave.
- Usar notas al pie de página ocasionalmente y sólo si son indispensables.
- Citas y referencias en el texto deben cumplir con los requisitos del sistema de referencias Harvard.
- Explicar por lo menos una vez los acrónimos y/o abreviaturas usadas en el texto.
- La bibliografía final debe también cumplir los criterios del sistema de referencia Harvard. La lista de referencias debe corresponder con las citas del documento.

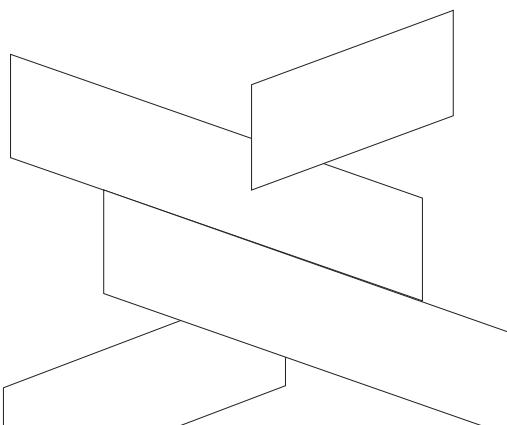
Extensión y características técnicas:

- Ningún artículo puede exceder 30 páginas; incluyendo todas las secciones del manuscrito.
- Debe estar en Word.
- La letra debe ser Times New Roman, tamaño 12.
- El formato es tamaño carta (A4).
- No se usa sangrías (ni en el texto ni en las referencias bibliográficas)
- El uso de itálicas está reservado para el título de libros, journals, nombres científicos y letras que no estén en castellano.
- El uso de comillas está reservado para el título de: artículos, capítulos de libros y citas incluidas en el texto.

69

Tablas, gráficos y otros materiales de apoyo:

- Preferiblemente en Excel. De lo contrario usar: jpeg, tiff, png o gif.
- Se deben proporcionar los archivos originales en un sólo documento.
- Incluir los materiales también en el texto.
- Deben ser auto contenidos. Es decir, no se necesita del texto para ser explicados. No incluir abreviaciones. Indicar de manera clara las unidades de medida así como citas completas.
- Deben encontrarse en blanco y negro.
- Las tablas deben ser simples y relevantes.
- Los títulos, notas y fuentes del material deben ser capturados como parte del texto del documento. No deben ser insertados en el cuerpo del gráfico, figura y/o tabla.





Perspectivas

El sistema tributario posrevolucionario y el juicio de amparo en materia fiscal, 1917-1935

*The post-revolutionary tax system and the amparo trial
in fiscal matter, 1917-1935*

Carlos de Jesús Becerril Hernández *

Palabras clave

Juicio de amparo, impuestos, contribuyentes

Key words

Amparo trial, taxes, taxpayers

*Profesor/Investigador en la Facultad de Derecho de la Universidad Anáhuac México. Especialista en historia económica e historia del derecho y de las instituciones jurídicas.
carlos.becerrilh@gmail.com

JEL

E6, K4, N4

72



Resumen

El 5 de febrero de 1917 se promulgó la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos cuya vigencia iniciaría el 1 de mayo del mismo año. En ella, además de su multicitada parte social y central, estuvo contenida una parte liberal, herencia directa de su antecesora decimonónica. El sistema tributario posrevolucionario y el juicio de amparo en materia fiscal representan la parte más liberal de la constitución mexicana. En diversos artículos de la Constitución se establecieron los principios generales que en adelante debía seguir la política fiscal y en el juicio de amparo dichos postulados encontraron su aplicación práctica. De esta forma, diversos sectores sociales, encontraron en el amparo una forma de resistencia fiscal institucionalizada, acudiendo a los tribunales federales en busca del amparo y protección de la justicia de la Unión para evitar el pago de las contribuciones que consideraban desproporcionadas e inequitativas, o bien para combatir los procedimientos para llevar a cabo su cobro.

Abstract

On February 5, 1917, the Political Constitution of the United Mexican States was promulgated, which would begin on May 1 of that year. In it, besides its multiplied social and central part, was contained a liberal part, direct inheritance of its predecessor of the nineteenth century. The postrevolutionary tax system and the amparo judgment in tax matters represent the most liberal part of the Mexican constitution. Various articles of the Constitution established the general principles that were to be followed by fiscal policy and, in the amparo trial, these principles found their practical application. In this way, various social sectors found in the amparo a form of institutionalized fiscal resistance, going to the federal courts in search of protection and protection of the justice of the Union to avoid paying the contributions they considered disproportionate and inequitable, or either to combat the procedures to carry out their recovery.



Para algunos historiadores, el siglo XX comenzó en 1914, pues el inicio de la Primera Guerra Mundial terminó con el equilibrio político, económico y militar surgido durante el siglo XIX. Durante el período que va desde 1914 hasta 1945, que abarca las dos guerras mundiales, el capitalismo de mercado y el régimen democrático, invenciones del liberalismo decimonónico, serían cuestionados y su hegemonía amenazada, tanto por la derecha fascista como por la izquierda comunista. De hecho, la Gran Depresión de 1929 “culminó el proceso de desintegración de la economía mundial, porque las naciones recurrieron a políticas proteccionistas. Los políticos volvieron a las viejas recetas mercantilistas e intervencionistas para proteger la economía de la nación frente al exterior” (Comín, 2011, p. 485).

Dentro de estos mismos años, México tuvo que hacer frente a la desintegración de la economía mundial, y la Gran Depresión que le siguió en la década de 1930, bajo el constante acoso de la inestabilidad política pues, con todo y que la fase más violenta de la Revolución mexicana había culminado ya en 1920, el país se encontraba todavía en un período de reconstrucción, no exento de levantamientos armados y disensiones políticas dentro de lo que más tarde se conocería como la familia revolucionaria (Anaya, 2015). De esta forma, la llegada al poder de Lázaro Cárdenas del Río (1895-1970), en 1934, marcaría el inicio de la consolidación del presidencialismo y la institucionalización de la Revolución (Mac Gregor, 2010, t. V, pp. 324-369). Ambos elementos conformarían los rasgos estructurales del discurso político presente en las instituciones jurídicas y económicas de México al menos desde 1934 hasta el año 2000.

De acuerdo con Javier Garciadiego (2003), la entrada en vigor de la Constitución de 1917 y el inicio de la presidencia de Venustiano Ca-

rranza, en mayo del mismo año, dieron inicio, *de jure*, “al México posrevolucionario”. Sin embargo, pese al cambio institucional formal, la dinámica de organización, tanto de la economía como del orden jurídico, porfiriana continuó casi intacta (Haber *et al.*, 2015, p. 1076). Con base en lo anterior, es posible afirmar que, *de facto*, el estado posrevolucionario nació en 1920, tras el asesinato de Carranza y la llegada al poder de “una clase media, social, política e ideológicamente distinta al grupo carrancista, sin vínculos ni posturas de antiguo régimen” (Garciadiego, 2003, pp. LXXXIX-XC). Una vez en el poder, dicho grupo político continuaría el proceso de reconstrucción iniciado con la promulgación de la Constitución de 1917 (Knight, 2010, p. 1076), así como el comienzo de la centralización, paulatina y constante, del poder presidencial en detrimento de los poderes Legislativo y Judicial (Marván, 2010, t. IV, pp. 256-314).

En materia económica, como lo han sostenido Stephen Haber, Armando Razo y Noel Maurer (2015), “la inestabilidad política no acarrea el colapso económico, ni siquiera el estancamiento económico”. De ahí que, si bien durante la guerra algunos sectores productivos se vieron afectados, la “planta manufacturera permaneció prácticamente intacta después de la guerra revolucionaria” (Haber, 1992, pp. 156-157). Lo anterior se debió a que los revolucionarios que tomaron posesión de las principales fábricas durante el conflicto bélico, como González, Zapata y Villa, vieron en ellas “excelentes medios de financiamiento mientras estaban funcionando”, por lo que “fueron devueltas prácticamente intactas” (Haber, 1992). Por ejemplo, el sector minero, principalmente el cobre, plomo y plata, que para la época seguía siendo la industria más importante del país en términos de su aportación al PIB, sufrió una estrepitosa caída en 1915, cuando llegó a niveles propios de finales del siglo XIX, sin

L a sustitución del ordenamiento constitucional de 1857 por el de 1917 no fue capaz de vencer la dependencia de la trayectoria, pues el amparo fiscal continuó siendo utilizado casi en los mismos términos

embargo, para 1917 ya se producía la misma cantidad de cobre que en 1910. En el caso del plomo y la plata, también sufrieron una severa caída en 1915, pero para 1922 habían recuperado con creces sus niveles porfirianos (Silva, 2010, t. IV, pp. 77-79).

De acuerdo con Sergio Silva Castañeda (2010), es posible afirmar que la mayor parte del sector productivo mexicano tuvo una fuerte caída en 1915, lo que coincide con la fase más violenta de la Revolución mexicana, no obstante que, la industria minera estaba ya en recuperación para 1916 y, hacia 1917, contaba ya con los mismos niveles de valor productivo que se habían alcanzado en los últimos años del Porfiriato. A partir de 1932, la economía mexicana comenzó a crecer rápidamente durante toda la década hasta detenerse en 1981 (Cárdenas, 2010, p. 504), transformando así el panorama socioeconómico mexicano (Cárdenas, 2010, t. V, p. 182). Lo anterior debido a que, una vez superados los bemoles de la crisis de 1929, el incremento inesperado de los precios de la plata, a partir de 1932, y de las exportaciones de varios productos mineros y petroleros, trajo consigo “un aumento en el nivel de la demanda agregada, de la misma manera que la crisis la había disminuido. Además, se aumentó

tó la capacidad para importar, lo que permitió la adquisición de materias primas que, al haber capacidad ociosa, hizo posible un aumento rápido de la producción” (Cárdenas, 1994, p. 45). Con base en lo anterior, es posible afirmar que durante los últimos años del Porfiriato y los primeros de la Revolución triunfante los ingresos de la Hacienda pública mexicana derivados de las contribuciones se obtuvieron casi de las mismas fuentes de riqueza: impuestos a la extracción y comercialización de materias primas (minería, petróleo, etc.), actividades agrícolas, operaciones mercantiles y, en menor medida, a ciertas actividades industriales.

El objetivo principal de este texto es poner en evidencia la utilización del juicio de amparo en materia fiscal para arreglar los diversos conflictos derivados de pago de las contribuciones impuestas a las actividades económicas que el régimen posrevolucionario había heredado del Porfiriato, así como también mostrar la puesta en marcha del sistema fiscal contenido en la Constitución de 1917. De hecho, la sustitución del ordenamiento constitucional de 1857 por el de 1917 no fue capaz de vencer la dependencia de la trayectoria, pues el amparo fiscal continuó siendo utilizado casi en los mismos términos, y por los mismos sectores sociales y económicos, que antes de haber estallado el movimiento armado.¹ Aunado a lo anterior, al caracterizar a los usuarios del juicio de ampa-

¹ Sin embargo, dicha característica fue compartida en otras materias. Erika Pani señala que en los procesos de naturalización el levantamiento revolucionario no generó, en primera instancia, nuevas reglas para la incorporación al cuerpo de la nación de quienes venían de fuera. Esto fue así, señala Pani, debido a que “la Constitución promulgada en febrero de 1917 no era una ley fundamental primigenia, sino el fruto de las reformas que, tras más de seis años de lucha y las discusiones de un constituyente revolucionario, se hicieron a la venerada Constitución liberal decimonónica. No debe sorprender, entonces, el peso de la continuidad” (Pani, 2015, pp. 168-169).

ro, también es posible identificar a los contribuyentes y las contribuciones impugnadas por su conducto. Lo que nos permite obtener una radiografía jurisdiccional del sistema tributario mexicano realmente aplicado durante estos años, pues el hecho de que se objetase su cobro ante los tribunales federales pone de manifiesto su real aplicación, aunque, como veremos, algunos de ellos ya no eran vigentes, al menos en la letra de la ley.

La fecha de inicio de este ensayo es el año de 1919, cuando entró vigor una nueva Ley de Amparo que reglamentaría por primera vez los artículos 103, 104 y 107 de la Constitución de 1917, generándose así un nuevo ordenamiento jurídico que serviría de fundamento tanto a las demandas de los contribuyentes como a las sentencias de los tribunales. Del mismo modo, proponemos como fecha de cierre de nuestro estudio el año de 1935, pues la Ley de Justicia Fiscal, promulgada el 27 de agosto de 1936 y publicada en el *Diario Oficial de la Federación* el día 31 del mismo mes y año, traería de vuelta a los tribunales administrativos, dependientes del Poder Ejecutivo, para que pudieran conocer, a través del juicio contencioso administrativo tributario, de cuestiones relacionadas con

la materia fiscal, terminando así la hegemonía del juicio de amparo como único medio de solución de controversias derivadas de las contribuciones.

El contenido de este texto se divide en dos apartados. En el primero de ellos exponemos las principales características del sistema tributario mexicano cuyo fundamento de validez es la Constitución de 1917. Dicha caracterización nos permitirá tener una idea más clara de la parte fiscal de la Constitución mexicana, de sus instrumentos operativos, así como del marco tributario al cual se enfrentaban los contribuyentes desde 1917 hasta al menos 1935. Un segundo apartado se dedica a explicar el contenido de las sentencias de amparo en materia fiscal dictadas por la Suprema Corte de Justicia de la Nación (SCJN) del período en estudio, atendiendo principalmente al año de emisión, personalidad jurídica y género de los quejosos. El texto cierra con un apartado en el que, a manera de consideraciones finales, se trazan posibles líneas de investigación a seguir en futuros trabajos.

El sistema tributario mexicano, 1917-1935

En otros trabajos hemos hecho mención de que el Estado liberal de derecho, consolidado en el siglo XIX, y en el caso mexicano exactamente en 1857, buscó que todas las disposiciones que daban cuerpo al orden jurídico nacional se correlacionaran e integraran entre sí por medio de la entrada en vigor de una constitución escrita, formado así un sistema jurídico (Becerril, 2016a, 104). A través de la identificación de elementos distintivos de cada una de las normas que integran el sistema, es posible ordenarlas por materia, tales como civil, penal, administrativa o fiscal. Una vez hecho lo anterior, podemos hablar de sistemas jurídicos particulares, como puede ser el sistema





jurídico tributario. Éste puede definirse como el conjunto de normas e instituciones jurídicas que regulan la fijación, cobro y administración de las contribuciones, impuestos, derechos, productos, aprovechamientos y otros; que se correlacionan e integran entre sí a partir de la entrada en vigor de una Constitución.

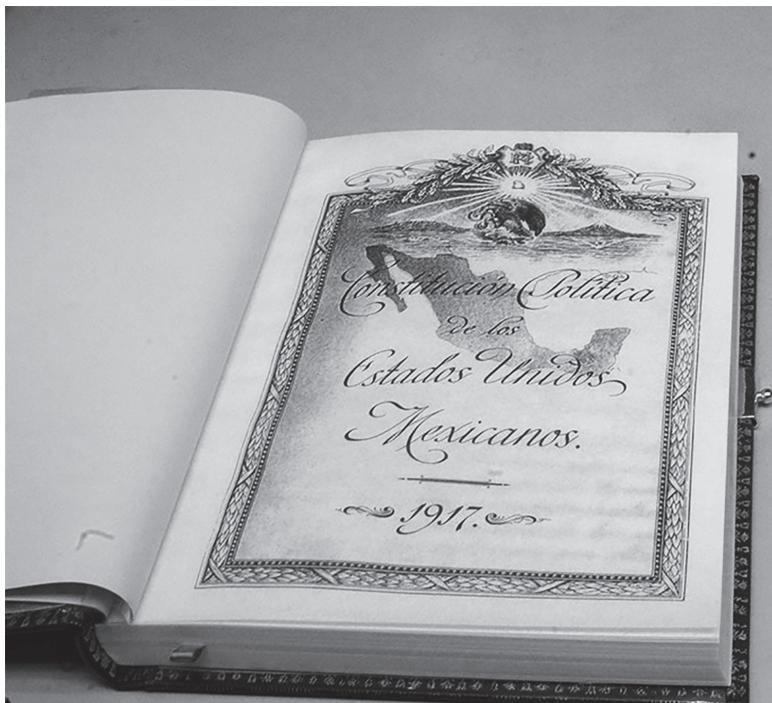
El 5 de febrero de 1917 se promulgó la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos que reforma la de 5 de febrero de 1857.² No obstante las reformas y continuidades llevadas a cabo durante el Porfiriato (Marván, 2009, pp. 353-398), la Suprema Corte de Justicia de la Nación señaló que entre esta última y la de 1917 no existía “ningún lazo de unión”. Lo anterior debido a que, la Constitución de 1917 había establecido “un orden de cosas completamente nuevo, porque no es mera reforma de la Suprema Ley de 1857”.³ De acuerdo con la SCJN, la Constitución

de 1857 “dejó de estar en observancia desde el derrocamiento del gobierno legítimo en febrero de 1913”.⁴ Como puede advertirse, la Constitución de 1917 dio paso a un nuevo sistema jurídico del cual sería el fundamento de validez. Sin embargo, se trató simplemente de una transición jurídica restringida, es decir, no hubo un cambio drástico en el orden jurídico como sí lo hubo al pasar del absolutismo al Estado de derecho en 1857 (Huerta, 2002, p. 23). La mera sustitución de un documento por otro, que además en un principio debería ser una simple reforma constitucional, ocasionó que en algunas materias se conservarán los mismos principios –algunas veces contenidos en los mismos artículos– liberales decimonónicos, como fue el caso de gran parte de la materia fiscal. Resultando así un “documento híbrido, compatible con diversos diseños institucionales que terminarían conformando el Proyecto Nacional de la Revolución” (González, 2010, t. IV, p. 169).

2 Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos que reforma la de 5 de febrero de 1857, *Diario oficial*, lunes 5 de febrero de 1917, t. V, 4^a Época, núm. 30, pp. 149-161.

3 Amparo penal directo ante la Suprema Corte. Rivera G. José Antonio, 25 de agosto de 1917, *Semanario Judicial de la Federación*, Quinta Época, t. I, p. 73.

4 Amparo civil interpuesto directamente ante la Suprema Corte, Francisco Robles, 29 de septiembre de 1917, *Semanario Judicial de la Federación*, Quinta Época, t. I, p. 357.



Por ejemplo, la Constitución de 1917, nuevamente prescribió la libertad de ocupación y prohibió la prestación de trabajos personales sin el consentimiento del prestador (art. 5), en su artículo 27, ratificó la protección de la propiedad privada, aunque también dio cabida a la propiedad social y comunal, esto último para hacer efectivas las peticiones producto del problema agrario que personajes como Wistano Luis Orozco y Andrés Molina Enríquez venían exigiendo al menos desde 1895 y que los campesinos morelenses, encabezados por Emiliano Zapata, vinieron a resaltar (Barrón, 2010, t. IV, pp. 102-165). De esta manera, la propiedad de las tierras y aguas comprendidas dentro de los límites del territorio nacional correspondían originariamente a la Nación, la cual, ha tenido y tiene el derecho de transmitir el dominio de ellas a los particulares, constituyendo así la propiedad privada, que no podrá ser apropiada sino por causa de utilidad pública y mediante indemnización. Reservándose la Nación en todo tiempo el derecho de impo-

ner las modalidades que dicte el interés público. Asimismo, también amplió las libertades económicas, surgiendo así varios proyectos económicos de la Revolución capaces de incorporar a las masas campesinas y obreras al esfuerzo por modernizar e integrar a la economía nacional con la mundial, así como fortalecer el mercado interno (Silva, 2010, t. IV, pp. 66-69).

A la par de su liberalismo económico, también acotó los monopolios, subsistiendo únicamente los estatales, como la acuñación de moneda, los correos, telégrafos y radiotelegra-

fía, la emisión de billetes por medio de un solo Banco controlado por el Gobierno Federal, así como los concedidos a los particulares, pero de manera temporal, principalmente a autores y artistas para la reproducción de sus obras y a los inventores y perfeccionadores de alguna mejora, para el uso exclusivo de sus inventos (art. 28).

La discusión de la jornada laboral máxima de ocho horas llevó al Constituyente de 1916-1917 a integrar el artículo 123 que creó un apartado dedicado exclusivamente al trabajo y a la previsión social, suceso hasta ese momento inédito, pues dichas relaciones laborales se habían llevado a cabo durante todo el siglo XIX dentro de la materia civil. Al convertirse el Congreso de la Unión y las Legislaturas de los Estados en los encargados de expedir leyes sobre el trabajo, pues la federalización de la materia se daría hasta 1931, se creó una esfera de acción que, junto a la cuestión agraria, más que romper con el liberalismo decimonónico, le agregaría a la Constitución de 1917 su componente social.

Del mismo modo, también se constitucionalizó la enseñanza libre y gratuita, no obstante, la que se diese en los establecimientos oficiales, lo mismo que la enseñanza primaria, elemental y superior que se diera en los establecimientos particulares tendría que ser laica (art. 3). En este primer momento, ninguna corporación religiosa, ni ministro de algún culto, podrían establecer o dirigir escuelas de instrucción primaria e, incluso aquellas instituciones privadas que ofrecieran este tipo de educación estarían bajo vigilancia oficial. Este no sería el único golpe constitucional a la Iglesia católica en México. También se decretó la libertad de cultos, quedando todo acto religioso sujeto a llevarse a cabo dentro de los templos, los cuales estarían bajo la vigilancia de la autoridad (art. 24). Las asociaciones religiosas tampoco podrían tener más bienes que los indispensables para llevar a cabo sus servicios, quedando sus ministros privados de votar, ser votados y aun de hacer propaganda política ni hacer crítica de las leyes fundamentales del país (art. 130). Incluso, aquellos bienes que en ese momento tuvieren, entrarían directamente al dominio de la Nación (art. 27, fracción II).

Los artículos anteriores, 3, 24, 27, 28, 123 y 130 han sido tradicionalmente considerados los depositarios de los postulados revolucionarios (González, 2010, t. IV, p. 180). Como puede observarse, en su versión original, la Constitución de 1917 contuvo varios modelos de Estado: liberal, central y social (González y Caballero, 2002, p. 47). El liberal fundador se conservó casi intacto en diversos artículos constitucionales que regulaban la materia fiscal, así como en el juicio de amparo, la parte más liberal de la Constitución, contenido ahora en los artículos constitucionales 103, 104, y 107 y en la Ley de Amparo de 1919.

La Constitución de 1917 representó el fundamento de validez del sistema tributario mexicano, a partir de su entrada en vigor el 1 de mayo de 1917. En ella podemos encontrar diversas disposiciones de contenido tributario. El más importante es el artículo 31, fracción IV, mismo que estableció como una obligación de todos los mexicanos el contribuir a los gastos públicos de los Federación, Estados y Municipios en que residan de la manera proporcional y equitativa que dispusieran las leyes fiscales. Este ordenamiento permaneció sin desarrollo legislativo hasta que en 1938 se expidió el Código Fiscal de la Federación que señaló en su artículo 1º que las contribuciones se dividían en impuestos, derechos y aprovechamientos, hasta ese momento regulados únicamente en la Ley de Ingresos del Erario Federal expedida de manera anual.

El ordenamiento constitucional revolucionario confirmó que sólo la autoridad judicial podría imponer penas, en tanto que la autoridad administrativa quedaba restringida a imponer únicamente medidas coercitivas (art. 21). Sin embargo, en ambos supuestos, quedó prohibida la multa excesiva, la confiscación de bienes, y cualesquiera otras penas inusitadas y trascendentales (art. 22). Del mismo modo, también declaró que no podría hacerse pago alguno que no estuviese comprendido en el Presupuesto o determinado por una ley posterior (art. 126). Como se puede observar en la Tabla 1, estos numerales constituyen las disposiciones generales de la tributación. Ahora bien, también podemos encontrar facultades fiscales del Poder Ejecutivo Federal, facultades hacendarias del Congreso de la Unión y la distribución de competencias en materia fiscal entre la Federación, las entidades federativas y los municipios.

Tabla 1. *Marco fiscal de la Constitución, 1917-1935*

Rubro	Artículos	Alcance y contenido
Disposiciones generales	21	<ul style="list-style-type: none"> La autoridad judicial impondrá penas, la administrativa sólo infracciones Queda prohibida la multa excesiva, la confiscación de bienes, y cualesquiera otras penas inusitadas o trascendentales.
	22	<ul style="list-style-type: none"> Es obligación de todos los mexicanos contribuir a los gastos públicos de la Federación, Estado y Municipio en el que residan de la manera proporcional y equitativa que dispongan las leyes.
	31, fracción IV	
	126	<ul style="list-style-type: none"> No podrá hacerse pago alguno que no esté comprendido en el Presupuesto o determinado por la ley posterior.
Facultades fiscales del Poder Ejecutivo Federal	<i>Son facultades y obligaciones del Presidente de la República:</i>	
	89, fracciones I y XIII	<ul style="list-style-type: none"> Promulgar y ejecutar las leyes que expide el Congreso, proveyendo en la esfera administrativa a su exacta observancia (facultad de reglamentación de las leyes fiscales). Habilitar toda clase de puertos, establecer aduanas marítimas y fronterizas, y designar su ubicación
		<p><i>El Congreso tiene facultad:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Para imponer contribuciones necesarias a cubrir el Presupuesto. Para dar bases sobre los cuales el Ejecutivo pueda celebrar empréstitos sobre el crédito de la Nación; para aprobar esos mismos empréstitos y para reconocer y mandar pagar la deuda nacional. Para expedir aranceles sobre el comercio extranjero y para impedir que en el comercio de Estado a Estado se establezcan restricciones. Para legislar en toda la República sobre Minería, Comercio, Instituciones de Crédito y para establecer el Banco Único. Para dictar leyes sobre vías generales de comunicación, y sobre postas y correos, para expedir leyes sobre el uso y aprovechamiento de las aguas de jurisdicción federal. Para establecer casas de moneda, fijar las condiciones que esta debe tener, determinar el valor de la extranjera, y adoptar un sistema general de pesos y medidas. Para examinar la cuenta que anualmente debe presentarle el Poder Ejecutivo, debiendo comprender dicho examen, no sólo la conformidad de las partidas gastadas por el Presupuesto de Egresos, sino también la exactitud y justificación de tales partidas. Para expedir todas las leyes que sean necesarias a objeto de hacer efectivas las facultades anteriores.
Facultades fiscales del Congreso de la Unión	73, fracciones VII, VIII, IX, X, XVII, XVIII, xxIII, xxXI	<ul style="list-style-type: none"> Corresponde a la Nación la explotación y aprovechamiento de los recursos naturales contenidos en los párrafos 4º y 5º del artículo 27, entre ellos, aguas, minerales, petróleo, carburos de hidrogeno, etc. Libre Hacienda municipal
	74, fracción IV	<p><i>Los Estados no pueden, en ningún caso:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Acuñar moneda, emitir papel moneda, estampillas ni papel sellado. Gravar el tránsito de personas o cosas que atraviesen su territorio. Prohibir ni gravar directa o indirectamente la entrada a si territorio, ni la salida de él, a ninguna mercancía nacional o extranjera. Gravar la circulación ni el consumo de efectos nacionales y extranjeros, con impuestos o derechos cuya exención se efectúe por aduana locales, requiera inspección o registro de bultos o exija documentación que acompañe a la mercancía. Expedir ni mantener en vigor leyes o disposiciones fiscales que importen diferencias de impuestos. Emitir títulos de deuda pública. Establecer derechos de tonelaje, ni imponer contribuciones o derechos sobre importaciones o exportaciones. Las facultades no concedidas expresamente a la federación se entienden reservadas a los Estados.
	27, párrafos 4º y 5º	
Distribución de competencias en materia fiscal entre la Federación, Estados y Municipios	115, fracción II	
	117, fracciones III, IV, V, VI, VII, VIII	
	118, fracción I	
	124	

Fuente: elaboración propia con base en Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos que reforma la de 5 de febrero de 1857, en Diario Oficial, 5 de febrero de 1917, 4ª Época, t. V, núm. 30, pp.149-161.

Como puede observarse en la Tabla 1, el Poder Ejecutivo Federal quedó facultado no sólo para promulgar y ejecutar las leyes que expediera el Congreso de la Unión, sino para proceder a su reglamentación (art. 89, fracción I). De esta forma, bajo la premisa de que tenía la obligación de proveer en la esfera administrativa a la exacta observancia de las leyes, el presidente de la República, a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (en adelante SHCP), quedó facultado para expedir reglamentos que se encargasen de su mejor aplicación. En materia fiscal, significó que todas las leyes de impuestos promulgadas por el Congreso de la Unión tendrían que acompañarse de su respectivo reglamento. Esto último representó otro dolor de cabeza para los contribuyentes, pues en ciertas ocasiones el reglamento excedía lo que la propia ley señalaba, dando paso a nuevos conflictos. La SHCP sería la encargada de refrendar dichos reglamentos, de ejecutar las leyes fiscales, de atender, ante los tribunales competentes, los conflictos derivados del pago de las contribuciones, así como también llegaría a ratificar todas “las leyes y disposiciones generales que contengan disposiciones de orden hacendario”, sin este requisito, dicha publicación no tendría eficacia jurídica.⁵ Lo anterior, confirma la consolidación en el siglo XX de la SHCP como “cartera crucial en la administración pública federal” (Márquez, 2010, t. I, p. 274). Finalmente, una facultad de suma importancia concedida al Poder Ejecutivo Federal en la Constitución de 1917 fue el poder de habilitar toda clase de puertos, establecer aduanas marítimas y fronterizas, y designar

su ubicación (art. 89, fracción XIII). Debido a que la principal fuente de financiación del fisco mexicano eran los ingresos provenientes del comercio exterior, esta prerrogativa confirma el gran poder de acción concedido al Poder Ejecutivo Federal, a través de la SHCP, como “instrumento cohesionador” del sistema tributario mexicano (véase Imagen 1).

Las facultades fiscales del Congreso de la Unión (Cámara de Diputados y de Senadores) fueron minuciosamente reglamentadas. Así, el Congreso tenía la facultad “para imponer las contribuciones necesarias a cubrir el presupuesto” (art. 73, fracción VII), bajo esta premisa, básicamente cualquier cosa podía ser sujeto de gravamen federal en detrimento de las facultades fiscales locales; también podía aprobar los empréstitos de la Nación, reconocer y en su caso mandar pagar la deuda nacional (art. 73, fracción VIII); fue facultado también tanto para expedir aranceles al comercio exterior y para, en su caso, impedir que en el comercio de Estado a Estado se establezcan restricciones (art. 73, fracción IX), así como para legislar en materia de comercio interno, minería e instituciones de crédito, lo que incluía también los impuestos derivados de estas actividades (art. 73, fracción X); también podía expedir leyes sobre el uso y aprovechamiento de vías generales de comunicación, sobre postas y correos, aguas de jurisdicción federal (art. 73, fracción XVII) y casas de moneda (art. 73, fracción XVIII); por otro lado, como los ingresos y los egresos habrían de estar contenidos en ordenamientos jurídicos aprobados por el Congreso de la Unión, el primero en una ley y el segundo en un presupuesto, dicho órgano podría examinar la cuenta anual presentada por el Poder Ejecutivo, examinando la conformidad de las partidas gastadas y la justificación de dichos gastos (art. 73, fracción XXX). Finalmente, para salvaguardar aún más las fa-

5 “Artículo 8º- Las leyes y demás disposiciones generales que contengan disposiciones de orden hacendario, previamente a su publicación, deberán someterse al refrendo del Secretario de Hacienda y Crédito Público. Sin este requisito la publicación no tendrá eficacia”. *Código Fiscal de la Federación*, Diario Oficial, sábado 31 de diciembre de 1938, t. CXL, núm. 49, p. 2.

Uno de los problemas más importantes que se venían arrastrando desde el establecimiento del federalismo mexicano en 1824 fue la determinación de las facultades fiscales federales y locales

82

cultades fiscales federales en manos del Poder Legislativo, éste quedó facultado para expedir “todas las leyes que sean necesarias a objeto de hacer efectivas las facultades anteriores” (art. 73, fracción xxXI). Únicamente, y en atención a que era la representante directa de los contribuyentes, la Cámara de Diputados quedó exclusivamente facultada para “aprobar el presupuesto anual de gastos discutiendo primero las contribuciones que a su juicio deben decretarse para cubrir aquel” (art. 74, fracción IV). En resumidas cuentas, todas estas facultades fiscales del Poder Legislativo tendrían como resultado una Ley de Ingresos del Erario Federal, aprobada por el Congreso de la Unión y un Presupuesto de Egresos aprobado por la Cámara de Diputados.

Uno de los problemas más importantes que se venían arrastrando desde el establecimiento del federalismo mexicano en 1824 fue la determinación de las facultades fiscales federales y locales. En 1917 se estableció que, de acuerdo con el artículo 124, “las facultades que no estén expresamente concedidas por esta Constitución a los funcionarios federales, se entienden reservadas a los Estados”. En materia fiscal, esto significa que las entidades federativas pueden establecer todo tipo de contribu-

ciones, excepto todas aquellas que expresamente estén designadas por la Constitución a la federación o les estén prohibidas (Chapoy y Gil, 1981, p. 14). Bajo esta premisa, la Federación, a través del Congreso de la Unión, tiene una potestad fiscal casi ilimitada “para imponer las contribuciones necesarias para cubrir el presupuesto”. La Constitución de 1917 expresamente señaló que corresponde a la Nación el dominio directo, incluidas las contribuciones que pesaren sobre ellos, de todos los minerales o substancias que en vetas, mantos, masas o yacimientos, constituyan depósitos cuya naturaleza sea distinta de los componentes de los terrenos, metales y metaloides utilizados en la industria, yacimientos de piedras preciosas, de sal, de gema y las salinas formadas directamente por las aguas marinas; los fosfatos de ser susceptibles de ser utilizados como fertilizantes; los combustibles minerales sólidos; el petróleo y todos los carburos de hidrógeno sólidos, líquidos y gaseosos, así como las aguas nacionales y de los mares territoriales, etcétera (art. 27, párrafos 4º y 5º). Por exclusión, los Estados no podían en ningún caso acuñar moneda, emitir papel moneda, estampillas ni papel sellado (art. 117, fracción III); gravar el tránsito de personas o cosas que atravesen su territorio (art. 117, fracción IV); prohibir ni gravar directa ni indirectamente la entrada a su territorio, ni la salida de él, a ninguna mercancía nacional o extranjera (art. 117, fracción V); gravar la circulación ni el consumo de efectos nacionales o extranjeros con impuestos o derechos cuya exención se efectúe por aduanas locales, requiera inspección o registro de bultos o exija documentación que acompañe la mercancía (art. 117, fracción VI); expedir ni mantener en vigor leyes o disposiciones fiscales que importen diferencias de impuestos o requisitos por razón de la procedencia de mercancías nacionales o extranjeras (art. 117, fracción VII);

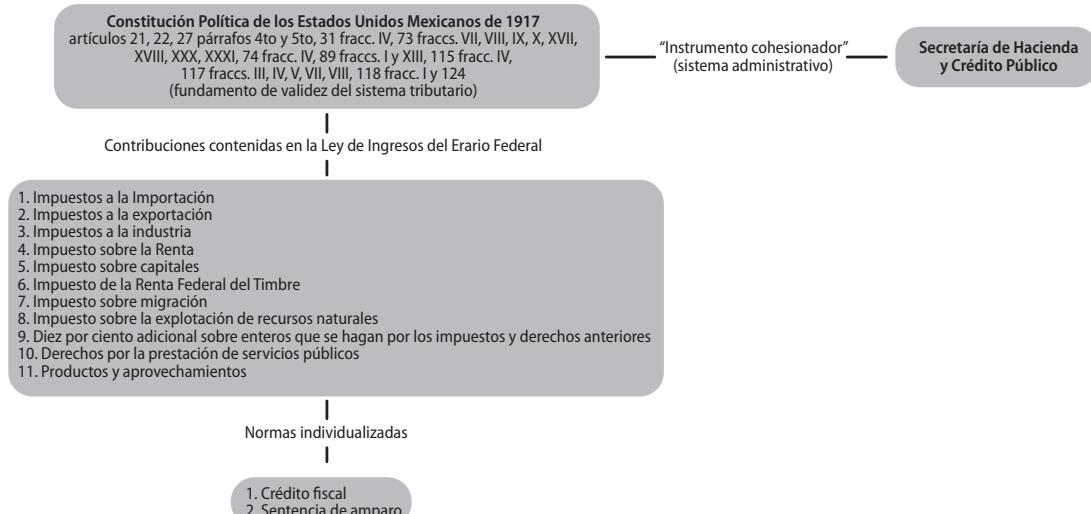
emitir títulos de deuda pública (art. 117, fracción VIII); y, en ningún caso pueden, salvo consentimiento del Congreso de la Unión, establecer derechos de tonelaje, ni otro alguno de puertos, ni imponer contribuciones o derechos sobre importaciones o exportaciones (art. 188, fracción I). De lo anterior es posible afirmar que constitucionalmente la Federación tenía potestad tributaria concurrente con los Estados en todas aquellas materias que no le estuvieran reservadas de manera exclusiva. Aunque estos postulados iban a discutirse y tratar de arreglarse mediante las diferentes convenciones fiscales que atravesaran parte del período en estudio, 1923, 1933 y 1947, ampliamente estudiadas por Luis Aboites (2003), así como por medio de diversos intentos de reforma constitucional que buscaban la centralización tributaria en manos de la federación llevadas a cabo en 1926, 1936 y 1947 (Aboites, 2005, p. 198). Un aspecto peculiar del sistema tributario surgido en 1917 fue la inclusión de la libre Hacienda municipal, pues brindó la oportunidad a cada municipio del país de administrar de la manera que considerara conveniente su Hacienda, la cual se formaría de las contribuciones que señalasen las Legislaturas de los Estados y que, en todo caso, tendrían que ser las suficientes para atender a sus necesidades (art. 115, fracción II). Ambos aspectos, el de la concurrencia fiscal entre la federación y las entidades federativas, así como la libre Hacienda municipal serían combatidas, discutidas y arregladas durante todo el siglo XX, y aún hoy en día, por vía de amparo, mediante controversia constitucional y por vía legislativa. En este trabajo nos interesa únicamente el primer aspecto.

Hasta aquí, es posible observar los numerales que conformaron el fundamento constitucional del sistema tributario desde 1917 hasta 1935. Sin embargo, las contribuciones que

se cobraban en la República mexicana estaban contenidas en diversas disposiciones. No obstante que, para la época, al menos en el ámbito federal, para que su cobro fuera legal y legítimo era necesario que estuviesen incluidas en la Ley de Ingresos del Erario Federal, cuya principal característica era su anualidad. Es decir, cada año se incluían las contribuciones que el Poder Ejecutivo incluía en el proyecto de Ley, mismo que era discutido por la Cámara de Diputados para su aprobación. Únicamente se podían cobrar los impuestos en ella contenidos. Debido a que el Código Fiscal de la Federación fue promulgado hasta 1938 no es posible utilizar la clasificación que sobre las contribuciones se incluyó en él, por lo que hemos recurrido a la revisión de las leyes de Ingresos del Erario Federal de 1920 hasta 1935, publicados en el *Diario Oficial de la Federación*, para terminar de presentar un esquema del sistema tributario vigente desde 1917 hasta 1935 (véase Imagen 1).

Dividido en 11 grandes rubros, cada uno de ellos subdivididos en diversos impuestos, constitúan a la gran masa tributaria del momento. Algunos de los más importantes todavía eran: 1) *los impuestos a la importación*, contenidos en su mayoría en el impuesto general de importación y otros especiales como a la gasolina; 2) *el de exportación*, que incluía al impuesto general de exportación y al impuesto a la exportación del petróleo; 3) *impuesto a la industria*, como la de transformación: tabacos, hilados y tejidos, gasolina, industria de alcohol y bebidas alcohólicas, alcohol, aguardientes, tequilas, mezcales y zotoles, licores, vinos y demás bebidas alcohólicas de producción nacional, aguamiel y productos de su fermentación, cervezas, impuestos sobre la producción de azúcar, así como el diez por ciento sobre las entradas brutas de los ferrocarriles constituyan los impuestos a los transportes; 4) *Impuesto sobre la renta*; 5) *Im-*

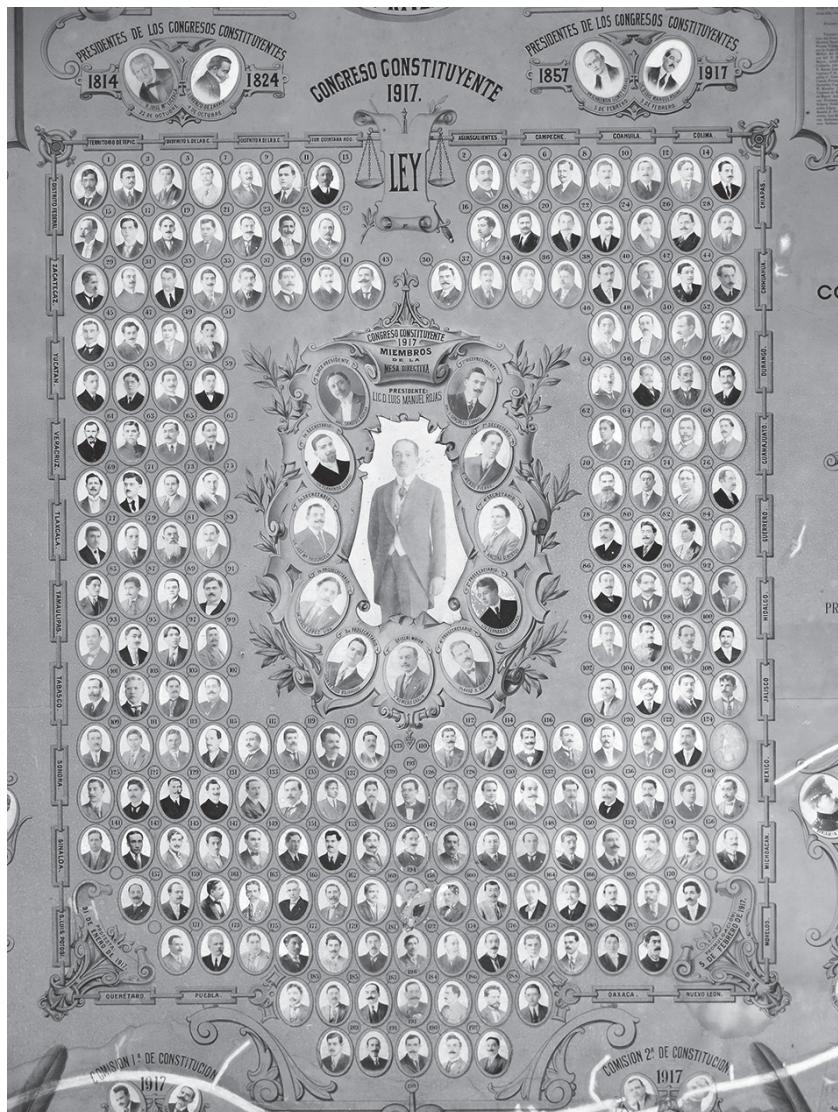
Imagen 1 El sistema tributario mexicano, 1917-1935



84

puestos sobre capitales: herencias y legados, donaciones, loterías, rifas, y tesoros; 6) *Impuesto de la Renta Federal del Timbre:* actas, documentos y contratos, así como la contribución federal; 7) *Impuesto sobre migración;* 8) *Impuestos sobre la explotación de recursos naturales:* extensión superficial de lotes mineros, producción de metales y compuestos metálicos, producción del petróleo, terrenos petrolíferos y contratos petroleros, uso y aprovechamiento de aguas de jurisdicción federal, pesca, buceo, caza y similares, maderas y bosques, salinas, guano, nitratos y magnesita, otros recursos similares; 9) *Diez por ciento adicional* sobre los enteros que se hagan por los impuestos y derechos establecidos en los ocho rubros anteriores, cuando así lo determinasen las necesidades del Erario; 10) *Derechos por la prestación de servicios públicos:* a) consulares: certificación de documentos conforme a las prevenciones de la Ordenanza General de Aduanas, visación de facturas comerciales, legalización de firmas, certificados sobre constitución legal de sociedades extranjeras, certificados y demás actos especificados en otras disposiciones vigentes, expedición, refrendo y "visto bueno" de pasaportes en los Consulados, b)

de tráfico marítimo, de navegación y terrestre: de patente de navegación, matrícula y registro, de barra, de tráfico marítimo, de tráfico marítimo interior, de carga y descarga, de arqueo, de tránsito, c) aduanales: de guarda y almacenaje, servicios extraordinarios, d) de comunicación: correo, telégrafo, radio-comunicación, e) de salubridad: certificación de medicinas de patente, especialidades y productos de tocador y belleza, desinfección, inspección, certificación y otros servicios sanitarios, f) de inspección y verificación: pesas y medidas, animales, semillas, frutas, plantas y cereales, instalaciones centrales eléctricas y telefónicas, instituciones bancarias, especiales, g) de registro: patentes de invención y marcas de fábrica, propiedad artística, literaria y dramática, h) diversos: fundición, afinación, ensayo y amonedación, enseñanza secundaria y profesional y expedición de títulos profesionales, visitas a museos, ruinas, monumentos y edificios históricos, d) publicaciones, e) otros servicios; y, 11) *Productos y aprovechamientos:* multas, recargos y rezagos de impuestos federales y aprovechamientos diversos. A grandes rasgos, estos eran los impuestos que se cobraban en México desde 1917 hasta 1935.



Ahora bien, tal y como se muestra en la Imagen 1, el sistema tributario mexicano que funcionó desde 1917 hasta 1935 se conformaba de once grandes rubros fiscales cobrados y administrados por la SHCP. En términos generales, cuando un contribuyente no atendía al pago de las contribuciones se le determinaba un crédito fiscal que podía combatir con alguno de los procedimientos especiales contenidos en las leyes fiscales del momento.⁶ Sin embar-

⁶ “Antes de la Ley de Justicia Fiscal de 1936, que tuvo como consecuencia el regreso al sistema jurídico

go, después de haber agotado todos los recursos administrativos ordinarios se acudía al juicio de amparo en materia fiscal, el último pero el más importante engranaje del sistema.

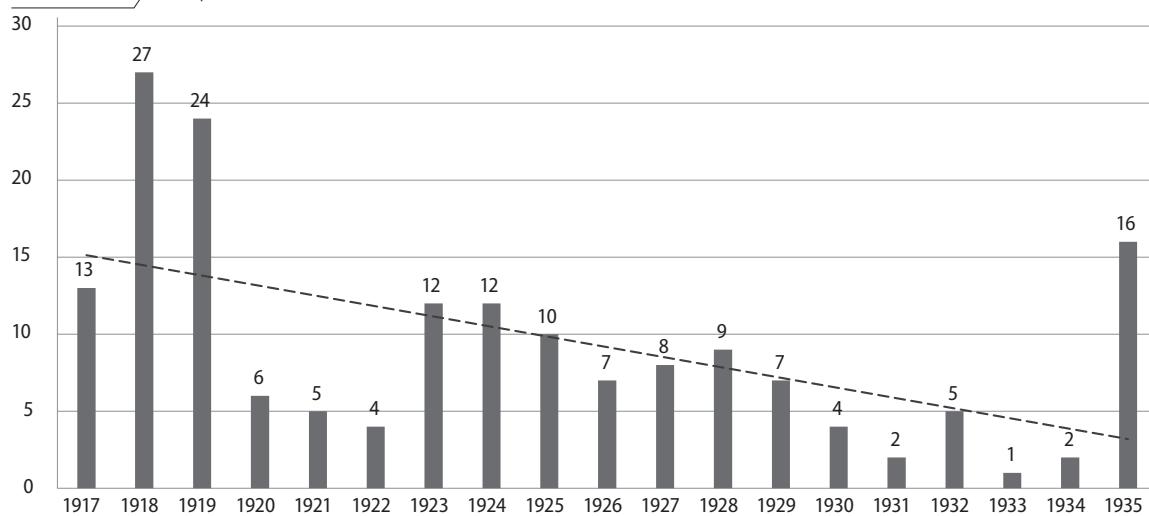
Los contribuyentes mexicanos y el amparo en materia fiscal, 1917-1935

85

El 1 de junio de 1917 se reinstaló la SCJN en la Ciudad de México. En la misma sesión se nombró presidente al magistrado Enrique Colunga Meade (1877-1946) y se expresó la “conveniencia de nombrar una comisión que pusiera en conocimiento del presidente de la República, de la Cámara de Diputados y del Senado, la instalación del Tribunal” (González, 2015, pp. 183-184). En materia tributaria, durante los años

de 1917 y 1918 la Corte, por vía de amparo, se dedicó a delimitar las facultades fiscales de la federación, estados y municipios, recalando en este último tema que éstos “administrarán

mexicano del juicio contencioso administrativo tributario, existían órganos y procedimientos bajo la figura del recurso administrativo, para resolver cuestiones hacendarias tales fueron el Jurado de Infracciones Fiscales, la Junta Revisora del Impuesto Sobre la Renta y el Jurado de Revisión Fiscal para el Distrito Federal”. Silva, 2010, t. VI, p. 314.

Gráfica 1 Amparos en materia fiscal, 1917-1935

Fuente: Recopilación propia con base en *Sistema de consulta de Tesis y Ejecutoria, 1917-2013 (antes IUS)*, México, Suprema Corte de Justicia de la Nación, 2013.

su Hacienda libremente por ellos y se formará de las contribuciones que señalen las Legislaturas de los Estados".⁷

Del mismo modo, trató de validar las actuaciones fiscales ejercidas por los jefes políticos y militares durante el conflicto bélico,⁸ así como también dejó en claro cuáles deberían seguirse cobrando (como el caso del impuesto predial)⁹ cuáles se habían extinguido (como era el caso de las alcabalas)¹⁰ y también definió

7 Hacienda de los municipios. Amparo administrativo en revisión, Cruz, Nicanor, 12 de septiembre de 1917, *Semanario Judicial de la Federación*, Quinta Época, t. I, p. 310.

8 Gobierno de facto. Amparo administrativo en revisión, Álvarez e Icaza, Ignacio, 17 de diciembre de 1917, *Semanario Judicial de la Federación*, Quinta Época, t. I, p. 809.

9 Contribuciones prediales. Amparo administrativo en revisión, Urtaza, Francisco, 5 de agosto de 1918, *Semanario Judicial de la Federación*, Quinta Época, t. III, p. 387.

10 "Quedaron abolidas por el artículo 127 de la Constitución de 1857, y, al aplicar dicho precepto, pudo surgir la duda de si, en la denominación de alcabalas, estaban comprendidos los derechos de traslación de dominio, a los que aplicaba tal nombre la legislación española; pero la Constitución actual prohíbe, clara-

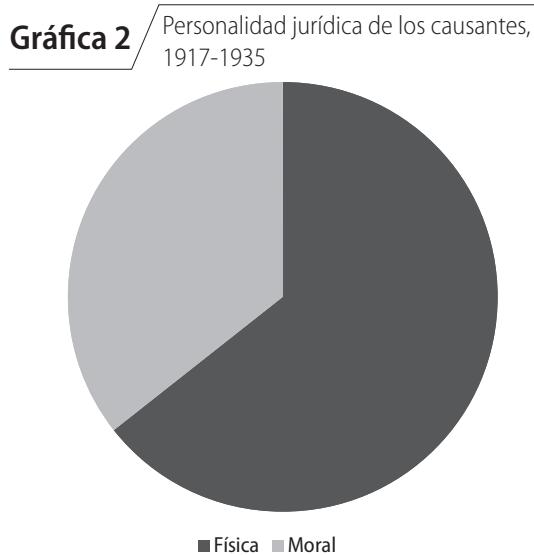
los requisitos que debían contener los impuestos federales y locales.¹¹ Para poder explicar las sentencias relativas al período 1919-1935, es necesario caracterizar a los quejoso que acudieron a la justicia de la Unión en busca de amparo y protección.

De esta forma, en el período que va desde 1917 hasta 1935, el *Sistema de consulta de Tesis y Ejecutorias* (antes IUS) contiene 174 sentencias de amparo en materia fiscal. Como podemos observar en la Gráfica 1, el año de 1918 contiene el 15.52% de todas las sentencias, seguido por 1919 con el 13.79%. En adelante, la línea de tendencia se muestra decreciente, hasta 1935, año en el que se muestra un repunte que representa el 9.20% del total de las 174 sentencias de amparo.

mente, los impuestos que entorpezcan el tráfico de comercio interior". Alcabalas. Amparo administrativo en revisión, González, Enrique M., 10 de junio de 1918, *Semanario Judicial de la Federación*, Quinta Época, t. II, p 1543.

11 Legislaturas, Amparo administrativo en revisión, Compañía de Electricidad y Tranvías de Aguascalientes, S.A., 12 de julio de 1918, *Semanario Judicial de la Federación*, Quinta Época, t. III, p. 209.

Por otro lado, en cuanto hace a la personalidad jurídica de los quejosos, puede observarse un aumento sustancial de las personas jurídicas colectivas que interpusieron juicio de amparo en materia fiscal, llegando a alcanzar un 35.65% del total de las sentencias del período, lo que representa un incremento considerable si tenemos en cuenta que durante el siglo XIX dicho rubro jamás llegó a rebasar el 10%. Como puede observarse en la Gráfica 2, de las sentencias recopiladas, 112 corresponden a personas físicas y 62 a morales.



Fuente: Recopilación propia con base en *Sistema de consulta de Tesis y Ejecutoria, 1917-2013 (antes IUS)*, México, Suprema Corte de Justicia de la Nación, 2013.

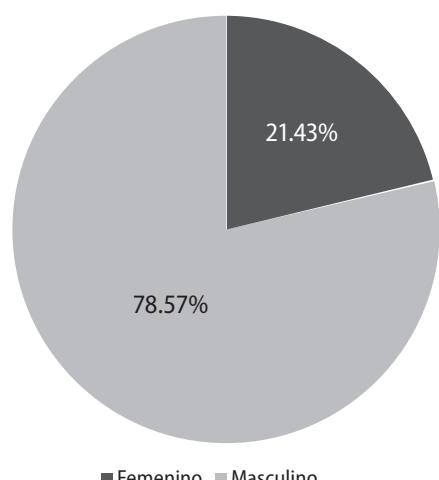
En este último rubro podemos encontrar a empresas dedicadas a la prestación de servicios públicos, tales como la Compañía de Electricidad y Tranvías de Aguascalientes S.A., Compañía Abastecedora de Aguas de Mazatlán, Compañía Limitada del Ferrocarril Mexicano, S.A., Ferrocarril Urbano de Córdoba S.A., Ferrocarril de San Rafael y Atlixco, Sociedad Cooperativa de Consumo Limitada “Ferrocarriles Sonorenses” y la Compañía Mexicana de Gas S.A. Por otro lado, en respuesta al

auge petrolero, y a los impuestos derivados de él, compañías como Seaboard Fuel Oil Company, Compañía Mexicana de Petróleo “El Águila”, S.A., “La Atlántica”, Compañía Refinadora de Petróleo, Pierce Oil Corporation, Huasteca Petroleum Company, Consolidated Oil Companies of Mexico S.A., por mencionar a las más conocidas, interpusieron juicios de amparo en contra de los impuestos a la industria del petróleo. Es posible también observar a personas morales dedicadas a actividades consolidadas durante el Porfiriato (comercio, banca, minería), como la Compañía Comercial de Puebla S.A., “Negociación fabril de Sorria”, S.A., Compañía de Minerales y Metales S.A, Compañía de Industria y Comercio S.A., Compañía Industrial Cigarrera S.A., Banco Occidental de México S.A. y la Sucursal del Banco Nacional de México en Mazatlán, Banco Nacional de México Sucursal en Tampico, Banco de Tamaulipas, Banco Nacional de México Sucursal Veracruz, Banco Internacional e Hipotecario de México y el Banco de Nuevo León. En el caso de estos últimos, la mayoría de los amparos interpuestos trataban de frenar la potestad impositiva de los Estados que, pese a que se les excluyó de gravar las actividades bancarias, no cesaban en su intento por fiscalizar a una de las instituciones más lucrativas del momento. Por último, se encuentran las personas jurídicas colectivas que durante el Porfiriato habían gozado de ciertas prebendas, como fue el caso del Jockey Club de México S.C.L.

Lo anterior representa un ejemplo de la diversificación en cuanto a la forma de hacer negocios en México dentro del período en estudio. Mientras que durante las últimas tres décadas del siglo XIX existió una clara preferencia por las actividades industriales, comerciales, prestación de servicios y, general cualquier actividad lucrativa, de manera individual. Los primeros tres decenios del siglo XX nos muestran un auge por

llevar a cabo dichas actividades de manera colectiva, a través de sociedades mercantiles. Esto último debido a la mayor diversificación y cuantía de los negocios, así como al mejor conocimiento de las figuras jurídicas societarias. Por otro lado, dentro de las 112 personas físicas que componen el grueso de las sentencias de amparo en materia fiscal en cuestión, 88 resolvieron juicios interpuestos por hombres y 24 por mujeres. Es decir, 21.43% de los quejoso pertenecían al género femenino. Ambas situaciones contrastan con los datos obtenidos para el siglo XIX, donde las mujeres que interpusieron juicios de amparo fiscal tan sólo llegaron a representar el 15.38% para aquel interpuesto en contra de leyes fiscales; y, 11.73% de aquellos en contra de procedimientos tributarios, lo que representaría una modificación, paulatina y constante, en la cultura tributaria de los miembros de la comunidad jurídica mexicana de principios del siglo XX que, al menos en la materia fiscal, permitía la interposición de recursos jurídicos a ciertos justiciables que en otras materias, como la civil, penal y electoral, lejos estaban aún de gozar de los beneficios de acudir a los tribunales competentes para solicitar amparo y protección de la justicia.

Gráfica 3 Género de los causantes, 1917-1935



Fuente: Recopilación propia con base en *Sistema de consulta de Tesis y Ejecutoria, 1917-2013 (antes IUS)*, México, Suprema Corte de Justicia de la Nación, 2013.

Dentro de este rubro destaca el estado civil de las mujeres contribuyentes, generalmente viudas que acudían a la justicia federal para obtener el reintegro de ciertas contribuciones pagadas en demasía,¹² para obtener algunas prebendas impositivas en los juicios hereditarios de los que eran parte,¹³ o bien para evitar el pago de multas.¹⁴ Una vez más, es posible comprobar que no sólo mujeres con actividades comerciales como María Goríbar de Zaldívar, cuyo caso hemos expuesto en otros trabajos (Becerril 2015, p. 212), acudían al juicio de amparo, sino que otras mujeres de la élite social del momento también vieron en este recurso un remedio en contra del cobro de ciertos impuestos. En este último supuesto se encontraba Elena Mariscal de Limantour, viuda de Julio M. Limantour (1863-1909) –quien fue hermano del famoso secretario de Hacienda del gobierno encabezado por Porfirio Díaz, Jose Yves Limantour (1854-1935)– que en 1921 acudió, junto a otros coagraviados, a impugnar una tasación de impuestos.¹⁵

Como puede observarse, nuevamente nos encontramos frente a una gran variedad de sujetos sociales, personas físicas y morales; mujeres y hombres, que acudieron al amparo en materia fiscal para buscar solucionar algunos de los conflictos derivados del pago de sus contri-

12 Reintegro de contribuciones. Amparo administrativo en revisión, Velázquez viuda de Hernández, Manuela, 2 de enero de 1918, *Semanario Judicial de la Federación*, Quinta Época, t. II, p. 10, Contribuciones, fijación de. Amparo administrativo en revisión, Roux, Juana, 4 de marzo de 1918, *Semanario Judicial de la Federación*, Quinta Época, t. II, p. 734.

13 Juicios hereditarios. Competencia en materia civil, Teruel viuda de Haro, Carolina, 21 de diciembre de 1917, *Semanario Judicial de la Federación*, Quinta Época, t. I, p. 803.

14 Multa. Amparo administrativo en revisión, Velázquez viuda de Hernández, Manuela, 2 de enero de 1918, *Semanario Judicial de la Federación*, Quinta Época, t. II, p. 10.

15 Tasación de impuestos. Amparo administrativo en revisión, Mariscal de Limantour, Elena y coagraviados, 31 de marzo de 1921, *Semanario Judicial de la Federación*, Quinta Época, t. VIII, p. 654.

Tabla 2. Contribuciones impugnadas, 1917-1935

1. Aguas federales	42. Impuestos, pago de los
2. Alcabalas	43. Impuestos
3. Alcoholes, impuesto y obligaciones fiscales, pago de los	44. Impuestos a la industria del petróleo
4. Aseo de calles	45. Impuestos de los Estados
5. Ayuntamientos	46. Impuestos especiales
6. Ayuntamientos, actos de los	47. Impuestos municipales
7. Bancos	48. Impuestos prediales
8. Cédulas hipotecarias, efectos de las	49. Impuestos locales
9. Clausura de establecimientos	50. Impuestos, fijación de los
10. Cobro de contribuciones	51. Impuestos, fundamento jurídico de los
11. Condonación de contribuciones	52. Impuestos, multas y pagos fiscales
12. Confiscación, pena de	53. Impuestos, naturaleza jurídica de los
13. Contrato respecto al pago de contribuciones	54. Impuestos, proporcionalidad de los
14. Contribución predial	55. Impuestos, requisitos de los
15. Contribuciones	56. Industria textil, impuestos a la
16. Contribuciones arrendadas	57. Instituciones de crédito
17. Contribuciones de los Estados	58. Juicios hereditarios
18. Contribuciones en Oaxaca	59. Juntas calificadoras
19. Contribuciones municipales	60. Legislación federal mexicana, sistema de la
20. Contribuciones, cobro de	61. Legislación fiscal desacertada u opresiva
21. Contribuciones, fijación de	62. Legislatura preconstitucional
22. Convenios para el pago de contribuciones	63. Legislaturas
23. Cotización de contribuciones	64. Ley de contribuciones directas
24. Departamento central	65. Ley de pagos
25. Derecho real	66. Multa
26. Derechos diferenciales	67. Multa excesiva
27. Embargo de contribuciones	68. Oficinas recaudadoras
28. Establecimientos mercantiles	69. Pago de contribuciones
29. Exención y reducción de contribuciones	70. Pena de confiscación
30. Facultad Económico-Coactiva	71. Petróleo
31. Ferrocarriles	72. Petróleo, impuestos relativos al
32. Fisco	73. Poderes federales
33. Fondos petroleros	74. Productos locales
34. Gasolina, impuestos a la	75. Recursos administrativos
35. Gastos públicos	76. Reintegro de contribuciones
36. Gobernadores provisionales	77. Remate por contribuciones
37. Gobierno de facto	78. Sociedades cooperativas, contribuciones a las
38. Gobierno de los Estados	79. Tasación de impuestos
39. Hacienda de los municipios	80. Traspaso de giros
40. Impuesto Sobre la Renta	81. Valorización catastral
41. Impuestos Sobre Profesiones	82. Zonas federales

Fuente: Recopilación propia con base en *Sistema de consulta de Tesis y Ejecutoria, 1917-2013 (antes IUS)*, México, Suprema Corte de Justicia de la Nación, 2013.

buciones. Las sentencias de amparo recopiladas nos permiten ordenar en 82 grupos diferentes los impuestos y rubros tributarios impugnados (véase Tabla 2).

Del análisis del sistema tributario contenido en las sentencias de amparo en materia fiscal interpuesto en los años de 1917-1935, nuevamente es posible obtener una radiografía tributaria del momento. Como puede observarse, destaca la presencia de contribuciones que ya no deberían estar vigentes, como las alcabalas, junto a otras más que comenzaban su vigencia bajo la constante impugnación de los contribuyentes, como fue el caso del impuesto sobre la renta. Por otro lado, también queda de manifiesto el enfrentamiento entre la potestad fiscal federal y la estatal; sin embargo, a este conflicto iba a unirse la municipal, la cual, junto a las dos primeras, también tendría impacto en los gastos públicos. Impuestos al petróleo, a la industria textil, juntas calificadoras, instituciones de crédito, facultad económico-coactiva, impuestos a los ferrocarriles, sobre profesiones, prediales, etc., (véase Tabla 2) constituyan la masa de tributaria que realmente se cobraba y cuya impugnación por vía de amparo demuestra su aplicación real más allá de la mera enunciación contenida en la ley de ingresos del erario federal. En adelante, la verdadera batalla a librarse en los tribunales de la federación sería el determinar quién y en qué rubros estaba legalmente

Consideraciones finales

Una vez constitucionalizado el proyecto fiscal de la Revolución mexicana en 1917, se necesitó echar a andar una maquinaria institucional que garantizara a los contribuyentes el cumplimiento de dicho proyecto. El juicio de amparo en materia fiscal representó una herramienta jurídica de la cual echaron mano tanto los con-

tribuyentes como el estado para resolver todas las controversias derivadas de fiscalidad posrevolucionaria.

El estudio de las sentencias de amparo que resguarda la Suprema Corte de Justicia de la Nación pone de manifiesto la interacción entre el ente público y los contribuyentes. Dichos documentos nos permiten observar cómo el Estado, la ley, la doctrina jurídica y la teoría económica, los contribuyentes, el desempeño económico y el discurso político se mezclan y experimentan un constante reacomodo en sus postulados, pero cuyo fin último siempre será la obtención de ingresos a través de las contribuciones y su legitimación por medio de los tribunales federales. De esta forma, es posible encontrar diversos sujetos sociales que acudieron al juicio de amparo para reclamar justicia fiscal. No obstante que en este ensayo no entramos al estudio del sentido de las sentencias de amparo, es decir si se concedió o negó, pues es materia de otro estudio mucho más amplio,¹⁶ las características generales de los causantes, género y ocupación, nos permiten caracterizar el papel cada uno desempeñó en la dinámica económica del momento.

Por ejemplo, en cuanto hace a la personalidad jurídica de los contribuyentes, destaca el aumento de personas morales, si bien el grueso de los quejidos son personas físicas, el beneficio de hacer negocios por medio de una persona jurídica colectiva es patente en las tres primeras décadas del siglo XX por encima de las últimas tres del siglo XIX. Esto último pone de manifiesto la diversificación en la forma de hacer negocios en el México posrevolucionario. Al mismo tiempo, ponen en evidencia a ciertos sectores privilegiados por el Porfiriato que pa-

¹⁶ Para un estudio pormenorizado entre el derecho fiscal legislado y el realmente aplicado por medio del juicio de amparo en materia fiscal desde 1879 hasta 1936 véase Becerril, 2016b.

recían haberse diluido una vez derrotado dicho régimen pero que, sin embargo, hacen acto de presencia en los tribunales federales cuando ven afectados sus intereses fiscales. En este sentido, destaca también el aumento drástico de la participación de otros sujetos sociales no esperados pero presentes, con capacidad de decisión dentro de la estructura jurídica mexicana: las mujeres. En materia fiscal, poco importa el género de los contribuyentes pues, al final de cuentas, se trata de un tipo específico de ciudadano que se requiere cumpla obligaciones tributarias, sea hombre o mujer. Por otro lado, los impuestos impugnados por vía de amparo ponen de manifiesto el quehacer diario en la vida fiscal mexicana. De poco servía que en la norma algunos de ellos se hubiesen abolido, muchos se seguían cobrando con otros nombres, pero con las mismas funciones, tan sólo véase el caso de los impuestos tachados de alcabulatorios, las mercedes de aguas, el arrendamiento de contribuciones y un largo etcétera.

Un último aspecto a destacar es el papel de los contribuyentes en los procesos de reforma tanto fiscal como de las instituciones jurídicas. Así, los años de 1918-1919 se caracterizan por un aumento en los amparos interpuestos que coincide precisamente con la discusión y entrada en vigor de una nueva ley de amparo en 1919. Del mismo modo, 1935 representa otro aumento en la interposición de este juicio, todo en la antesala de la reforma fiscal más grande del siglo XX, llevada a cabo en el gobierno del presidente Lázaro Cárdenas, a través de la promulgación de la Ley de Justicia Fiscal (1936), la expedición de una nueva Ley de Amparo (1936), la instalación del Tribunal Fiscal (1937) y la promulgación del Código Fiscal Federal (1938), medidas que buscaban, afirma Aurora Gómez Galvarriato, “disminuir el fraude al fisco, así como restablecer la confianza del causante en el uso que el fisco daba

a los recursos recaudados y la seguridad de que se le daría un trato equitativo conforme a las normas” (Gómez, 2014, p. 135).

De acuerdo con Javier Pérez Siller (1999, p. 9), “la fiscalidad es en realidad un observatorio privilegiado para comprender mejor la evolución de las relaciones entre el Estado y la sociedad”. Además de que, vistas desde esta perspectiva, las instituciones fiscales revelan también los vínculos que se generan entre éstas y las estructuras económicas, políticas y sociales. Ahora bien, de la relación jurídica que se establece entre el ente público y los contribuyentes se desprende otro aspecto de vital importancia en la vida fiscal mexicana de los años en cuestión: las decisiones de política fiscal contenidas en las sentencias de amparo emitidas por la SCJN. En ellas podemos descubrir un conjunto de variables económicas, jurídicas y de sociología fiscal que encontraron en la ley impositiva una materialización de la política impositiva del momento y, en el amparo en materia fiscal, una válvula de escape por medio de la cual se podían dirimir las controversias derivadas de las leyes fiscales. De ahí la importancia de su estudio. ☰

91

Bibliografía

Archivos

ACSCJN Archivo Central de la Suprema Corte de Justicia de la Nación.

Fuentes Documentales

Sistema de consulta de Tesis y Ejecutorias, 1917-2013 (an-tes IUS), México, Suprema Corte de Justicia de la Nación, [DVD], 2013.

Publicaciones Periódicas

Diario Oficial de la Federación

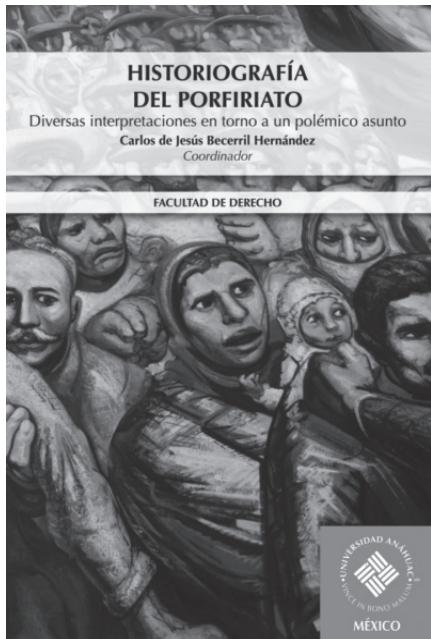
Referencias bibliográficas

- ABOITES, Luis (2003), *Excepciones y privilegios. Modernización tributaria y centralización en México, 1922-1972*, El Colegio de México, México.
- _____(2005), “Imposición directa, combate a la anarquía y cambios en la relación federación-estados. Una caracterización general de los impuestos internos en México 1920-1972”, en Luis Jáuregui y Luis Aboites (2005), *Penuria sin fin. Historia de los impuestos en México, siglos XVIII-XX*, Instituto Mora, México, pp. 189-210.
- ANAYA, Merchant (2015), *La gran depresión y México, 1926-1933. Economía, institucionalización, impacto social*, Universidad Autónoma del Estado de Morelos, México.
- BARRÓN, Luis (2010), “La ‘modernización’ revolucionaria del discurso político liberal: el problema agrario entre 1895 y 1929”, en Ignacio Marván Laborde (2010), *La Revolución mexicana, 1908-1932*, CIDE, FCE, Conaculta, INEHRM, Fundación Cultural de la Ciudad de México, t. IV (Historia Crítica de las Modernizaciones en México), México, pp. 102-165.
- BECERRIL Hernández, Carlos de Jesús (2015) “Proporcionalidad y equidad en las contribuciones. El amparo fiscal en México, 1917-1968”, *Secuencia. Revista de historia y ciencias sociales*, Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, núm. 91, enero-abril, México, pp. 203-224.
- _____(2016a), “El sistema tributario del Segundo Imperio mexicano, 1863-1867”, en Patricia Galleana (2016), *La Legislación del Segundo Imperio*, Secretaría de Cultura, Instituto Nacional de Estudios Históricos de las Revoluciones de México, México, pp. 102-138.
- _____(2016b), “Centralización judicial y desempeño económico. El amparo en materia fiscal en México, 1879-1936”, tesis de doctorado en Historia Moderna y Contemporánea, Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, México.
- CÁRDENAS Sánchez, Enrique (1994), *La hacienda pública y la política económica 1929-1958*, Fondo de Cultura Económica, México.
- _____(2010), “La economía en el dilatado siglo xx, 1929-2009”, en Sandra Kuntz (2010), *Historia económica general de México: de la Colonia a nuestros días*, El Colegio de México/Secretaría de Economía, México, pp. 503-548.
- _____(2010), “La reestructuración económica de 1982 a 1994”, Elisa Servín (coord.), *Del nacionalismo al neoliberalismo, 1940-1994*, CIDE, FCE, Conaculta, INEHRM, Fundación Cultural de la Ciudad de México, t. IV (Historia Crítica de las Modernizaciones en México), t. VI, México, pp. 182-241.
- CHAPOY, Dolores Beatriz y Gil Valdivia, Gerardo (1981), *Derecho fiscal. Introducción al derecho mexicano*, Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- COMÍN, Francisco (2011), *Historia económica mundial. De los orígenes a la actualidad*, Alianza Editorial, España.
- GARCIADIEGO, Javier (2003), *La revolución mexicana. Crónicas, documentos, planes y testimonios*, Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- GÓMEZ Galvarriato, Aurora (2014), “Modernización económica y cambio institucional: del porfiriato a la segunda guerra mundial”, en Graciela Márquez (2014), *Claves de la historia económica de México. El desempeño de largo plazo (siglos XVI-XXI)*, Fondo de Cultura Económica/Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, México, pp. 103-141.
- GONZÁLEZ, María del Refugio, y Caballero, José Antonio (2002), “El proceso de formación del Estado de derecho en México. Los modelos de Estado en la Constitución de 1917”, en José María Serna de la Garza y José Antonio Caballero (2002), *Estado de Derecho y transición jurídica*, Instituto de Investigaciones Jurídicas, Universidad Nacional Autónoma de México, México.

- ma de México, México, pp. 47-93.
- _____, (2010), “Constitución, Revolución y reformas. Derechos individuales y derechos sociales”, en Ignacio Marván Laborde (2010), *La Revolución mexicana, 1908-1932*, CIDE/FCE/Conaculta/INEHMRM/Fundación Cultural de la Ciudad de México, t. IV (Historia Crítica de las Modernizaciones en México), México, pp. 166-206.
- _____, (2015), *La administración de justicia 1910-1920 (El período revolucionario)*, Suprema Corte de Justicia de la Nación, México.
- HABER, Stephen (1992), *Industria y subdesarrollo: la industrialización de México, 1890-1940*, Alianza Editorial, México.
- _____, Razo, Armando y Maurer, Noel (2015), *La política de los derechos de propiedad. Inestabilidad política, compromisos creíbles y crecimiento económico en México, 1876-1929*, Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, México.
- HUERTA Ochoa, Carla (2002), “Constitución y diseño institucional”, en José María Serna de la Garza y José Antonio Caballero (2002), *Estado de Derecho y transición jurídica*, Instituto de Investigaciones Jurídicas, Universidad Nacional Autónoma de México, México, pp. 21-45.
- KNIGHT, Alan (2010), *La Revolución mexicana*, Fondo de Cultura Económica, México.
- MAC GREGOR Campuzano, Javier (2010), “El nuevo presidencialismo, corporaciones y partidos políticos durante el cardenismo”, en Samuel León y González (2010), *El cardenismo, 1932-1940*, CIDE, FCE, Conaculta, INEHRM, Fundación Cultural de la Ciudad de México, 2010, t. V (Historia Crítica de las Modernizaciones en México), México, pp. 324-369.
- MÁRQUEZ, Graciela (2010), “Avances y retos de la Hacienda Pública en México”, en *Doscientos años de la Hacienda pública en México: 1810-2010*, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, t. I, México, pp. 267-339.
- MARVÁN Laborde, Ignacio (2009), “El Constituyente de 1917: rupturas y continuidades”, en Cecilia Noriega y Alicia Salmerón (2009), *Méjico: un siglo de historia constitucional (1808-1917)*, Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, Poder Judicial de la Federación, México, pp. 353-398.
- _____, (2010), “La Revolución mexicana y la organización política de México: la cuestión del equilibrio de poderes (1908-1932)”, en Ignacio Marván Laborde (2010), *La Revolución mexicana, 1908-1932*, CIDE, FCE, Conaculta, INEHRM, Fundación Cultural de la Ciudad de México, t. IV (Historia Crítica de las Modernizaciones en México), México, pp. 256-314.
- PANI, Erika (2015), *Para pertenecer a la gran familia mexicana: procesos de naturalización en el siglo XIX*, El Colegio de México, México.
- PÉREZ Siller, Javier (1999), *La fiscalidad: un observatorio para el historiador: ensayo de historiografía sobre el Porfiriato, 1867-1995*, Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades-Benemérita Universidad Autónoma de Puebla/Asociación ALEPH, México.
- SILVA Castañeda, Sergio (2010), “El proyecto económico de la Revolución mexicana: tierra, trabajo y dinero”, en Ignacio Marván Laborde (2010), *La Revolución mexicana, 1908-1932*, CIDE/FCE/Conaculta/INEHMRM/Fundación Cultural de la Ciudad de México, t. IV (Historia Crítica de las Modernizaciones en México), México, pp. 66-101.
- SILVA Guerrero, Lucila (2010), “Derecho procesal administrativo”, en José Ovalle Favela (2010), *Derecho procesal*, México, Universidad Nacional Autónoma de México/Editorial Porrúa, t. VI (El Derecho en México: dos siglos, 1810-1821), México, pp. 299-335.

Desde la Imprenta

94



Carlos de Jesús Becerril Hernández (coord.), *Historiografía del Porfiriato. Diversas interpretaciones en torno a un polémico asunto*, Universidad Anáhuac, México, 2017.

El régimen de Porfirio Díaz ocupa un lugar en el imaginario colectivo de la sociedad mexicana como aquel en el que prevaleció la política de compadres y el desarrollo de un proyecto económico que abrió la brecha de la desigualdad. Como es bien sabido, esta visión del Porfiriato es producto del discurso legitimador de los regímenes revolucionarios y posrevolucionarios que fincados en la acérrima crítica de su pasado justificaron su propia existencia. Frente a ello, la historiografía se ha abocado a analizar el régimen en su propia dinámica con miras a comprenderlo a cabalidad.

Es en un contexto de revaloración, análisis y crítica historiográfica del Porfiriato en el que se ubica la presente obra. Desde una visión multidisciplinaria, los textos que lo componen se alejan de aquella visión negativa del periodo al dar cuenta de los distintos enfoques en los que se han estudiado la minería, las finanzas

públicas, las mujeres, los migrantes, el marco legal y el catolicismo social y el liberalismo. El objetivo del libro es entonces ofrecer una observación de las observaciones realizadas sobre el periodo, en aras no sólo de comprenderlo y entenderlo de mejor manera sino de mostrar las posibilidades de análisis que ofrecen disciplinas como la economía, la sociología y el derecho con miras a abrir nuevas líneas de investigación de temas aparentemente agotados.

Por: Iliana Marcela Quintanar Zárate