

Actualidad Económica

- Empleo y Desempleo: Pasado, Presente y Futuro
por Juan Carlos de Pablo
- Turgot revisado de nuevo: Impuestos Directos e Indirectos
y la Historia Económica y Fiscal del Siglo XVIII.
por Miguel Angel Asencio
- La crisis del estado fiscal de Argentina:
una visión con ideas de Schumpeter
por Ricardo Bara
- Clasificación de los Sistemas Fiscales en la OCDE
*por José Alejandro Fernández Fernández,
Virginia Bejarano Vázquez y Juan Antonio Virseda*
- Diseño y validación de una escala de percepción
sobre conocimientos previos para estudiantes
de introducción a la microeconomía
por Adrián Moneta Pizarro y Carla Daniele Barra
- Riesgo y Rendimiento del BVG Index:
Análisis y Proyección Econométrica
*por Emilia Espín Esparza, Renato Jácome Gagñay
y Pamela Vera Pianda*



Carta al Lector

Estimado Lector:

Finalmente hemos llegado al número 100 de nuestra revista **Actualidad Económica**. Un número nada sencillo de alcanzar en las publicaciones científicas nacionales de hoy. Desde su primera entrega, en plena época de conmoción económica (¡qué extraño en Argentina! ¿verdad?), en marzo de 1991, la publicación tuvo por propósito presentar de un modo no excesivamente sofisticado trabajos teóricos e investigaciones empíricas. En aquellos tiempos, hace casi 30 años, la conducción del Instituto de Economía y Finanzas estaba en manos de la Dra. Hebe Morales de Marega; y la dirección de la revista fue encomendada a la Dra. H. Juárez de Perona, siendo su Secretario de Redacción nuestro recordado amigo el Dr. Fernando H. Sonnet. En los considerandos de aquel número primigenio, el Comité Editorial (conformado por los doctores Rinaldo Colomé, Jorge J. Motta y el Ingeniero Héctor J. Grupe), decía en su editorial que el Instituto *“Frente al creciente interés suscitado por los temas económicos, ha resuelto incorporar al conjunto de sus publicaciones esta nueva revista. Su finalidad es transmitir (...) los principales resultados de las investigaciones de base y comentarios sobre aspectos de la actualidad económica. (...) la Revista será el medio por el cual los investigadores den a conocer sus ideas e inquietudes.”* Y sobre el final de ese editorial señalaba, *“Si bien el énfasis principal estará orientado hacia la problemática de la provincia de Córdoba, se prevé que el contenido ha de contemplar también temas referidos al nivel nacional e internacional”*. Una prueba, si faltara alguna, de que en Argentina siempre se discuten los mismos problemas..., y jamás se resuelven, el segundo artículo, con firma del entonces Licenciado (hoy doctor) Enrique Neder y J. Colina, se tituló *“Deuda Externa y quita”*.

Aquellos primeros artículos eran breves, sencillos y destinados principalmente a difundir más que a profundizar..., pero el mundo cambió, y con los años los artículos se han hecho mucho más extensos, más complejos y, como particularidad adicional, es muy rara la participación de autores de nuestro instituto de investigación. Diríamos casi nula. Respecto a este último punto es preciso señalar que la tendencia mundial es evitar la “endogamia” literaria (y no caer en ella es algo valorado por las indizadoras).

Como casi todas las revistas científicas argentinas de ciencias sociales, nos es difícil reunir más de ocho o nueve artículos anuales aprobados por los severos árbitros... recibimos un número mayor, pero un cierto porcentaje es lamentablemente rechazado por los referís. Así que, desde aquí, instamos a los lectores a contribuir sin timidez con sus valiosas colaboraciones, para así permitirnos llegar, en un futuro, al número 200.

Como es de rigor en estos casos, el presente ES UN NÚMERO ANIVERSARIO. En atención a esto, presentamos varias contribuciones de prestigiosas plumas que han sido invitadas para esta ocasión; y que, desde ya, no han desandado el proceso de arbitraje. Así tenemos el trabajo del Prof. Juan Carlos De Pablo,

“Empleo y desempleo: pasado, presente y futuro”. El Profesor De Pablo no necesita presentación, dada su vasta trayectoria, académica y como autor de decenas de libros, pero constituye una obligación mencionar que es Miembro de Número de la Academia Nacional de Ciencias Económicas, y docente de la Universidad del Cema y de la Universidad de San Andrés. En su trabajo, Juan Carlos, realiza una revisión de la situación de la situación del mercado laboral, con alusiones teóricas (sobre la teoría pura del comercio internacional, sobre el cambio tecnológico, etc.) e incluso recomendaciones de índole micro, con reflexiones acerca de la clásica pregunta ¿tiene sentido estudiar?

En la misma línea de autores invitados, nos encontramos luego con el trabajo del Dr. Miguel Angel Asensio, *“Turgot revisado de nuevo: impuestos directos e indirectos y la historia económica y fiscal del Siglo XVIII”*. El Profesor Asensio ha sido Ministro de Economía de la Provincia de Santa Fe y si enumeramos muy sucintamente sus actividades académicas podemos apuntar que ha sido Director de la Maestría en Administración Pública de la UNL, así como Profesor en UNL y en UCSFE. En su haber, cuenta con varios libros publicados, entre ellos los interesantes *“La economía argentina como incógnita”* (de Eudeba, 1988), *“Argentina y los otros: historia económica del fracaso y el éxito”* de Ediciones El Corregidor o *“Economía Fiscal”* (Ed. Buyatti, 2015), entre otros. En su artículo nos señala que hacia el penúltimo cuarto del Siglo XVIII, Anne Robert Jacques Turgot adelantaba una clasificación impositivas que, ya en el Siglo XX, se consolidaría como la más famosa de la historia (al menos hasta hoy): impuestos directos e impuestos indirectos. Particularmente sobre este aspecto, presente en la pluma de Turgot, y su conexión con el famoso “gravamen único” propuesto por la Escuela de la Fisiocracia, es que nos deleita la prosa del Profesor Asensio.

A continuación, se presenta otro trabajo invitado, *“La crisis del estado fiscal de Argentina: una visión con ideas de Schumpeter”*, del prestigioso Profesor Ricardo Bara, autor entre otras publicaciones exitosas del texto *“Finanzas Públicas y Decisiones Públicas”*, Edicon, CPCE de Buenos Aires, 2013, Buenos Aires. Reiterándome en anteriores afirmaciones mías, uno de los mejores y especialmente más originales textos que sobre el tema se pueden consultar en nuestro país. El Profesor Bara posee una destacadísima trayectoria, entre las que se cuenta ser Director de la carrera del posgrado “Especialización en Tributación”, del Departamento de Graduados de la Universidad Nacional del Sur y Profesor de la materia de posgrado “Economía de la Tributación” de la citada carrera. En su artículo el Profesor Bara nos recuerda que Argentina se caracteriza históricamente por crisis fiscales asociadas a sus ciclos económicos y, por eso se lo ha llamado un país “ciclónico” más que cíclico, apuntando que nuestras crisis más profundas se generan con presencia de fuertes desequilibrios fiscales, y una gran renuencia en el control de las erogaciones. Si bien, la literatura sobre crisis fiscales es muy amplia, el autor se centra, como partida, en un artículo que se ha convertido en un clásico de esa literatura: *“La Crisis del Estado Fiscal”* que Joseph Schumpeter escribiera en 1918, en su Austria natal (cuando aquel país se enfrentaba una grave crisis por la dificultad de afrontar los servicios de su deuda pública). A partir de esta obra, el Profesor Bara trabaja los existentes límites del “estado fiscal”, y las diferencias y similitudes de Argentina en el corriente siglo XXI con aquella Austria de entreguerras, sobre cuya realidad escribiera Schumpeter. Nos remarca el problema argentino de la deuda pública e intenta una respuesta a la inquietante pregunta de ¿Qué hacer?

Luego ya, nos encontramos con los habituales trabajos arbitrados. En el paper de los profesores José Alejandro Fernández Fernández (Universidad ESERP, Madrid), Virginia Bejarano Vázquez (Universidad UNED, Madrid) y Juan Antonio Vicente Virseda, (Universidad UNED, Madrid), *“Clasificación de los Sistemas Fiscales en la OCDE”*, se busca obtener una clasificación, por grupos homogéneos de sistemas tributarios, de

todos los países integrantes de la OCDE, para los años 2007 y 2014. Se eligió ese período por coincidir con el inicio y desarrollo posterior de la crisis financiera. Con tal propósito se utiliza la metodología del escalamiento multidimensional (modelo PROXCAL) y el análisis de clúster jerárquico, la cual ha permitido agrupar todos los países integrantes de la OCDE en siete grupos homogéneos en base a dos dimensiones: "Imposición directa del sistema fiscal" y "reducción de presión fiscal", pudiendo concluir, a la vista de los resultados obtenidos, cuáles son los países fiscalmente próximos.

El segundo trabajo, del Profesor Adrián M. Moneta Pizarro (profesor de Econometría de la UNC) y la señorita Carla M. Daniele Barra (alumna avanzada de la carrera de economía de la UNC), titulado "*Diseño y validación de una escala de percepción sobre conocimientos previos para estudiantes de introducción a la microeconomía*", explora la validez de una herramienta que permita obtener una aproximación al nivel de conocimientos (sobre economía en general y microeconomía en particular) con que cuentan los alumnos al momento de emprender el cursado de la asignatura Microeconomía I en la Facultad de Ciencias Económicas de la UNC. Con tal propósito se construye un instrumento que persigue pulsar ese nivel de conocimientos, según la propia mirada de los alumnos. El propósito final es poder definir la provisión de un insumo complementario para una enseñanza más eficaz de la materia. El trabajo se concretó recurriendo a una muestra de poco más de 300 estudiantes, brindándose los resultados obtenidos a través de un análisis factorial exploratorio. Tales resultados muestran que el cuestionario elaborado es un instrumento confiable y útil para obtener indicadores de esos conocimientos previos; que, según la literatura, resultan un elemento clave para diseñar estrategias convenientes de enseñanza y aprendizaje.

Finalmente, el tercer artículo, titulado "*Riesgo y Rendimiento del BVG Index: Análisis y Proyección Econométrica*", con autoría de Emilia Espín Esparza (docente de la Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil), Renato Jácome Gagnay (docente de la Universidad Agraria del Ecuador) y Pamela Vera Pianda (estudiante de Economía de la Universidad Agraria del Ecuador), tiene por objetivo analizar el comportamiento del rendimiento y volatilidad del BVG Index (es decir, el Índice de la Bolsa de Valores de Guayaquil) en el periodo 2012-2017. Se pretende predecir, a través de un modelo ARIMA, los rendimientos mensuales del BVG Index para el año 2018. Seguramente, a esta altura, principios de 2020, el lector podrá contrastar por sí mismo la bondad del modelo. Se concluye que el estudio de índices bursátiles resulta de gran importancia, particularmente en mercados, como el de Ecuador, de poca dinámica.

Es éste un momento oportuno para agradecer a todos los que a lo largo de casi 30 años han colaborado, de un modo u otro, para que esta publicación fuera posible. En especial a los "árbitros" anónimos que, sin retorno alguno (ni siquiera que su nombre sea referenciado en el trabajo) prestan sus conocimientos y su tiempo para la lectura y evaluación de los trabajos recibidos.

En espera que nos sigan acompañando en números futuros, nos despedimos de ustedes hasta la próxima entrega.

Alberto José Figueras
Director Asociado

Índice

• Carta al Lector	1
por Alberto José Figueras	
• Empleo y Desempleo: Pasado, Presente y Futuro	3
por Juan Carlos de Pablo	
• Turgot revisado de nuevo: Impuestos Directos e Indirectos y la Historia Económica y Fiscal del Siglo XVIII	17
por Miguel Anguel Asensio	
• La crisis del estado fiscal de Argentina: una visión con ideas de Schumpeter	25
por Ricardo E. Bara	
• Clasificación de los Sistemas Fiscales en la OCDE	45
por José Alejandro Fernández Fernández, Virginia Bejarano Vázquez, Juan Antonio Vicente Virseda	
• Diseño y validación de una escala de percepción sobre conocimientos previos para estudiantes de introducción a la microeconomía	61
por Adrián M. Moneta Pizarro y Carla M. Daniele Barra	
• Riesgo y Rendimiento del BVG Index: Análisis y Proyección Econométrica	79
por Emilia Espín Esparza, Renato Jácome Gagnay y, Pamela Vera Pianda	
• Índice Cronológico de Artículos (1991-2020)	89



Los artículos publicados han pasado por el arbitraje correspondiente, según las normas para la recepción y aceptación de trabajos. Las opiniones vertidas en los artículos son responsabilidad exclusiva de sus autores, y no implican compromiso institucional alguno de la Universidad Nacional de Córdoba, así como tampoco de los árbitros participantes o directores de la publicación.



Esta publicación se encuentra indexada en el *Catálogo de Latindex* (Sistema Regional de Información en Línea para Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal), en *Fuente Académica Plus* de EBSCO, *EconLit*, *ERIHPLUS*, *REDIB* (Red Iberoamericana de Innovación y Conocimiento Científico), *DIALNET*, *CLASE* (Citas Latinoamericanas en Ciencias Sociales y Humanidades), *DOAJ* (Directory of Open Access Journals) y *RePEc* (Research Papers in Economics).

Año XXX, N° 100

Enero / Abril 2020

AE

Actualidad
Económica

Director Rinaldo A. Colomé (Academia Nacional de Ciencias Económicas - ANCE)

Director Asociado Alberto José Figueras (IEF-UNC)

Comité Editorial Miguel Bacic (UNICAMP), Luis Coria (UNCuyo), Ramón O. Frediani (IEF-UNC), Alejandro A. Gay (IEF-UNC), Carlos Gervasoni (UTDT), Hada G. Juárez de Perona (directora fundadora) (CEA-UNC), Jorge Motta (IEF-UNC), Darío Rossignolo (UBA), Gabriel Yoguel (UNGS)

Secretario de Redacción Ivan Iturralde (IEF-UNC) **Coordinador de Redacción** Jorge Darío Freitag (IEF-UNC)

Actualidad Económica (ISSN N° 0327-585X (en papel) ISSN N° 2250-754X (en línea)) es una revista con referato, publicada cuatrimestralmente, que contribuye al conocimiento y difusión de temas económicos, privilegiando preferentemente el tratamiento de aspectos de actual interés. En forma accesible y atrayente para el lector, combina adaptaciones de investigación empírica con comentarios de actualidad y recomendaciones de política. Su ámbito y enfoque pretende privilegiar, aunque de ningún modo de manera excluyente, los acontecimientos sociales de la República Argentina y la Provincia de Córdoba.

El presente número de **Actualidad Económica** ha sido realizado con el aporte del Programa de Apoyo Económico para Publicaciones de la SECyT - UNC. **Actualidad Económica** es una publicación del Instituto de Economía y Finanzas (IEF) con sede en la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba. Contacto: Av. Valparaíso s/n, Agencia Postal 4, Ciudad Universitaria (5000), Córdoba, República Argentina. Teléfonos: 54-351-433-4089/90/91 Fax: 54-351-433-4436

E- mail: actualidad.economica@eco.unc.edu.ar Website: <http://www.eco.unc.edu.ar/ief>

Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivar 4.0 Internacional



Empleo y Desempleo: Pasado, Presente y Futuro*

Employment and Unemployment: Past, Present and Future

Juan Carlos de Pablo

Titular de DEPABLOCONSULT, Universidad de San Andrés (UDES) y Universidad del Centro de Estudios Macroeconómicos de Argentina (UCEMA). Miembro titular de la Academia Nacional de Ciencias Económicas, ANCE (Argentina)

depablo43@hotmail.com

Resumen

A nivel individual perder el trabajo es una tragedia, y también soy consciente de los cambios que en el plano laboral plantean el cambio tecnológico, la globalización de la economía, etc. Pero nada de eso me impide ser optimista, con respecto al futuro de la demanda de servicios laborales, una vez que la cuestión se plantea de manera correcta. Tanto en Argentina como en el mundo hoy trabajan más personas que hace 50 y 100 años. La clave está en aceptar los inevitables cambios y actuar en consecuencia. La escuela tiene que enseñar a pensar, más que a desarrollar destrezas técnicas.

Palabras Clave: Economía laboral; cambio tecnológico; Empleo y Desempleo.

Código JEL: J0, J2.

Abstract

At individual level losing a job is a catastrophe, and the uncertainties associated with the technological change, and the globalization of the economy, causes personal tensions. Nevertheless I am optimist, when the issue is correctly approached. Both in Argentina, and in the world, more people work today than 50 or 100 years ago. The key lies in accepting the inevitable changes and deciding accordingly. In school students have to learn to think, much more than acquire technical abilities.

Key words: Labour economics; technological change; employment and unemployment.

JEL Code: J0, J2.

*Atento a ser un trabajo por invitación, el presente es un artículo que no ha pasado por el proceso de arbitraje.

1. Introducción

Entre 1969 y 2018, en Argentina el número de personas ocupadas aumentó en aproximadamente 3.000.000. En estas líneas me ocupo de la cuestión laboral, entendiendo por tal, la de los servicios que prestan algunos seres humanos, para contribuir a la producción y venta de las mercaderías y los servicios.

Me doy cuenta de que a nivel individual perder el trabajo es una tragedia, no ignoro las dificultades que existen para conseguir empleo en una economía cuyo PBI total hace 8 años que no crece, y también soy consciente de los cambios que en el plano laboral plantean el cambio tecnológico, la globalización de la economía, etc.

Pero como me propongo mostrar en este ensayo, nada de eso me impide ser *optimista*, con respecto al futuro de la demanda de servicios laborales, una vez que la cuestión se plantea de manera correcta.

2. Pasado

2.1. Empleo por sectores

Tanto en Argentina como en el resto del mundo, cada vez trabaja más gente, pero ¿en qué? “A comienzos del siglo XIX, entre 75 y 80% de la fuerza laboral del mundo desarrollado estaba ocupada en el sector agrícola” (Johnson, 2000), mientras que a comienzos del siglo XXI no más de *uno de cada 6* integrantes de la fuerza laboral produce *mercaderías*, primarias o manufacturas.

El Cuadro 1 muestra la evolución de la estructura sectorial del empleo en algunos países desarrollados, y en Argentina. En 1870, en el promedio de los países desarrollados considerados, 46% de la fuerza laboral estaba ocupada en tareas agrícolas; proporción que cayó a menos de la mitad a mediados del siglo XX, y a poco más de la décima parte en 1984. En Argentina (última columna) el proceso fue muy similar. Nótese también que en el mercado laboral for-

Cuadro 1: Estructura sectorial del empleo (% sobre el total)

Sector	Año	Francia	Alemania	Japón	Holanda	Inglaterra	Estados Unidos	Promedio	Año	Argentina
Agricultura	1870	49,2	49,5	67,5	37,0	22,7	50,0	46,0		
	1913	37,4	34,6	64,3	26,5	11,0	32,3	34,4		
	1950	28,5	22,2	48,3	13,9	5,1	13,0	21,8	1947	26,6
	1960	21,9	13,8	30,2	9,5	4,6	8,2	14,7	1960	20,1
	1973	11,0	7,2	13,4	5,7	2,9	4,1	7,4	1970	16,2
	1984	7,6	5,5	8,9	4,9	2,6	3,3	5,5	1980	13,2
Industria	1870	27,8	28,7	13,8	29,0	42,3	24,4	27,7		
	1913	33,8	37,8	13,9	33,8	44,8	29,3	32,2		
	1950	34,8	43,0	22,6	40,2	46,5	33,3	36,7	1947	24,9
	1960	36,3	48,2	28,5	39,2	46,7	34,3	38,9	1960	27,9
	1973	38,4	46,6	37,2	35,7	41,8	32,5	38,7	1970	23,2
	1984	32,0	40,5	34,8	26,4	32,4	28,0	32,4	1980	21,7
Servicios	1870	23,0	21,8	18,7	34,0	35,0	25,6	26,3		
	1913	28,8	27,6	21,8	39,7	44,2	38,4	33,4		
	1950	36,7	34,8	29,1	45,9	48,4	53,7	41,5	1947	43,7
	1960	41,8	38,0	41,3	51,3	48,7	57,5	46,4	1960	45,8
	1973	50,6	46,2	49,4	58,6	55,3	63,4	53,9	1970	52,0
	1984	60,4	54,0	56,3	68,7	65,0	68,7	62,1	1980	54,2
Construcción									1947	4,8
									1960	6,2
									1970	8,6
									1980	10,9

Fuente: Argentina, Montuschi (1994); otros países, Maddison (1987)

Cuadro 2: Horas trabajadas por persona por año

Año	Japón	Alemania	Holanda	EEUU	Francia	R. Unido	Italia	Canadá
Fuente: Maddison (1987)								
1870	2.945	2.941	2.964	2.964	2.945	2.984		
1890	2.770	2.765	2.789	2.789	2.770	2.807		
1913	2.588	2.584	2.605	2.605	2.588	2.624		
1929	2.364	2.284	2.260	2.342	2.297	2.286		
1938	2.391	2.316	2.244	2.062	1.848	2.267		
1950	2.289	2.316	2.208	1.867	1.989	1.958		
1960	2.450	2.081	2.177	1.795	1.983	1.913		
1973	2.213	1.805	1.825	1.710	1.785	1.688		
1984	2.149	1.676	1.640	1.632	1.554	1.518		
(Estados Unidos en 1870 = 100)								
1870	99,4	99,2	100,0	100,0	99,4	100,7		
1890	93,5	93,3	94,1	94,1	93,5	94,7		
1913	87,3	87,2	87,9	87,9	87,3	88,5		
1929	79,8	77,1	76,2	79,0	77,5	77,1		
1938	80,7	78,1	75,7	69,6	62,3	76,5		
1950	77,2	78,1	74,5	63,0	67,1	66,1		
1960	82,7	70,2	73,4	60,6	66,9	64,5		
1973	74,7	60,9	61,6	57,7	60,2	57,0		
1984	72,5	56,5	55,3	55,1	52,4	51,2		
(Estados Unidos en cada año = 100)								
1950	122,6	124,0	118,3	100,0	106,5	104,9		
1984	131,7	102,7	100,5	100,0	95,2	93,0		
Fuente: Montuschi (1996)								
1979	2.126	1.764		1.808	1.813	1.790	1.788	1.794
1993	1.965	1.592		1.778	1.634	1.717		1.719
(Estados Unidos en cada año = 100)								
1979	117,6	97,6		100,0	100,3	99,0	98,9	99,2
1993	110,5	89,5		100,0	91,9	96,6		96,7
Fuente: Prescott (2004)								
(Estados Unidos en cada año = 100; personas entre 15 y 64 años)								
1970-1974	127	105		100	105	110	82	94
1993-1996	104	75		100	68	88	64	88

mal, la proporción del empleo total dedicado a la producción de bienes industriales llegó a un máximo en 1960, disminuyendo desde entonces.

2.2. Horas trabajadas

¿Qué porción de su tiempo dedicaba el ser humano a trabajar, cuando vivía de la caza y de la pesca, en la antigüedad, en la Edad Media, etc.? Como el lector comprenderá, quien intenta construir un cuadro de “horas trabajadas”

desde que el Mundo es Mundo, no solamente enfrentará insolubles problemas de falta de datos estadísticos, sino también formidables problemas conceptuales, como la definición precisa de qué era trabajo y qué ocio.

El Cuadro 2 responde a un interrogante más modesto, pero cuya respuesta es factible. Saber qué ocurrió con el número de *horas trabajadas* por persona ocupada a partir de 1870, en algunas de las principales economías del mundo. Para

Cuadro 3: Equivalente anual a distintas jornadas laborales (en horas)

Caso	Lunes a	Sabado	Semana	Año
I	12	12	72	3744
II	10	10	60	3120
III	10	5	55	2860
IV	8	4	44	2288
V	8	0	40	2080
VI	7	0	35	1820

facilitar la comprensión, el cuadro 3 desagrega el número de horas trabajadas por año, en términos de número de horas por día y número de días por semana, del rango de horas trabajadas por persona por año incluido en el cuadro 2.

En cada uno de países considerados, en 1870 cada persona ocupada trabajaba entre 2.900 y 3.000 horas por año, lo cual implica que en cada una de las 52 semanas del año, el trabajador laboraba un poquito más de 10 horas diarias de lunes a viernes, y 5 los sábados. Dicho número de horas disminuyó a lo largo del tiempo en todos los países considerados, pero no a la misma velocidad. En efecto, entre 1870 y 1984 cayó a *poco más de la mitad* en Alemania, Holanda, Estados Unidos, Francia y Reino Unido, pero sólo 28% en Japón.¹

Según Montuschi (1996), en 1993 en promedio el trabajador japonés trabajaba 10% más de horas que el americano, y éste 10% más de horas que su colega europeo. Las diferencias son más pronunciadas en la estimación de Prescott (2004), referida a trabajadores entre 15 y 64 años. En efecto, en el promedio 1993-1996 el trabajador alemán trabajaba sólo 75% de su colega americano, el francés 68% y el italiano 64%.

Por lo cual, para realizar análisis internacionales, Prescott (2004) sugiere reemplazar la acostumbrada comparación entre los PBI por habitante de los distintos países, por la compara-

ción del PBI por hora trabajada. En el promedio 1993-1996, mientras el PBI por habitante de Alemania era 74% del de Estados Unidos, el PBI por hora trabajada era exactamente igual, de manera que la diferencia entre los PBI por habitante refleja diferente cantidad de prestación de servicios laborales, no distinta productividad del trabajo.

También resulta de interés destacar que “a lo largo del siglo XX las horas trabajadas cayeron a la mitad para el trabajador típico. Irónicamente, los ubicados en el decil superior no se beneficiaron tanto como el resto de este aumento del ocio, porque los profesionales y empresarios continúan trabajando cerca del promedio del siglo XIX, ubicado en 3.200 horas/persona/año” (Fogel, 1994). “El ideal del pleno empleo, entendido en su versión más ortodoxa y primaria de asegurar 100.000 horas de trabajo para cada individuo a lo largo de su vida laboral, parece una quimera hoy ya lejana” (Montuschi, 1990, basado en Handy, 1986). “Como proporción del empleo total, en Inglaterra el empleo con dedicación parcial pasó de 17,9% en 1980 a 21,9% en 1988 y a 23,3% en 1993; y en Holanda de 18,8% a 25,1% y a 33,4%” (Montuschi, 1996).

2.3. La mujer en la oferta laboral

¿Qué ocurrió desde el ángulo de la oferta de trabajo? La historia muestra el aumento de la edad a la cual se comienza a trabajar, particularmente en el sector formal de la economía, la creciente incorporación de la mujer a la población económicamente activa (PEA), ilustrada en el Cuadro 4, así como el aumento de la expectativa de vida.

1. No solamente se redujo el número de horas que se trabajan por semana, sino también el número de semanas que se trabajan por año. Por vacaciones, licencias, etc.

Cuadro 4: Participación de la Mujer en el Empleo (% sobre el total)

Año	Francia	Alemania	Japón	Holanda	Inglaterra	Estados Unidos	Argentina
1913	35,6	32,4	38,9	23,6	29,1	21,7	
1950	36,0	35,1	38,5	23,4	30,8	28,8	
1960	33,4	37,4	40,4	22,4	33,7	32,1	21,6
1973	37,1	36,8	38,5	26,4	38,7	37,5	27,1
1984	41,2	37,9	39,5	33,8	42,5	43,0	33,2
2009							40,0

Fuente: Argentina, Nuria Susmel (FIEL), resto, Maddison (1987)

Esto último impacta fuertemente sobre los sistemas de seguridad social, por la resistencia a modificar de manera proporcional la edad del retiro; además de lo cual, en Argentina, la crisis se potencia por la creciente informalidad laboral, sumada al hecho de que integran la “categoría” de jubilados, varios millones de personas que no nunca aportaron. El rubro *seguridad social* insu-me más de la mitad del gasto público del Estado nacional.

2.4. Producción Artesanal y Manufacturera

No sólo varió la participación de cada sector, dentro del empleo total, sino también la propia modalidad de la relación laboral. “El concepto de empleo tradicionalmente aceptado se deriva de una particular relación laboral: la que se genera en los establecimientos industriales grandes y permanentes. Tanto en la agricultura como en una variedad de pequeñas empresas familiares, industriales o comerciales, las actividades para el mercado y para el hogar estaban muy mezcladas y era difícil delimitarlas. La variabilidad en las condiciones económicas determinaba cambios en el tiempo dedicado a distintas actividades. La proximidad de las actividades domésticas, industriales y agrícolas permitía fáciles desplazamientos de unas a otras, sin que los mismos quedaran registrados en las mediciones convencionales de desempleo. La industrialización y la urbanización implicaron cambios sustanciales en estas formas organizativas. Hoy el concepto tradicional de empleo parece haber perdido parte de su anterior significado. Muchas de las actividades llevadas a cabo por los trabajadores, no re-

sultan fácilmente categorizables en la definición tradicional de puesto de trabajo. La indefinición se hace extensiva al concepto de desempleo” (Montuschi, 1996).

En la producción artesanal, como en la tejeduría encarada por la esposa del agricultor “en sus ratos de ocio”, el trabajador “domina” sus tiempos y (dentro de cierto rango) sus ingresos. En la producción manufacturera resulta inevitable que el trabajador se traslade hasta donde está instalada la máquina, que los horarios sean rígidos y determinados por la fábrica, etc. Es entendible, por consiguiente, que junto al aumento que se produjo en la productividad de los factores, consecuencia de la mayor especialización y división del trabajo, y probablemente a cierto aumento del salario real, inicialmente se haya degradado la calidad de vida de quien migró del campo a los suburbios de las ciudades industriales inglesas. Como ocurre frecuentemente, con el tiempo se fueron corrigiendo los excesos iniciales.

2.5. Rol de los sindicatos

No se trabaja como hace un par de siglos, y se gana más que hace 200 años. ¿Cuánto de esto lograron los asalariados a través del mercado, es decir, por consideraciones de oferta y demanda, cuánto por la acción sindical, y cuánto por la iniciativa de los gobiernos, y particularmente de los legisladores socialistas? No estoy en condiciones de responder con precisión este interrogante, pero sí destaco que en varios países (Argentina, uno de ellos) existió natural tensión entre los

sindicatos y los partidos políticos de izquierda, para convertirse en el “padre de la criatura” de los cambios en las condiciones laborales.

Un ejemplo de una conquista que no se logró a través del mercado, sino de la confrontación directa, es la limitación de la jornada laboral a 8 horas diarias. En casi todos los países del Mundo el día del trabajo se celebra el 1 de mayo de cada año. Pero no en Estados Unidos, donde se conmemora en el primer lunes de setiembre de cada año. Esto es así porque el día del trabajo se originó en las huelgas que en 1886, en Estados Unidos, se realizaron luchando por la referida reducción de la jornada laboral, que el 4 de mayo de dicho año generaron la denominada “masacre de Chicago”.

Porque la discusión pública lo subestima, corresponde destacar el rol mutuo que cumplen los sindicatos. Con gran frecuencia, la persona que está más cerca de un afiliado en dificultades (ejemplo: problemas de salud propios, o de su familia), es el delegado sindical. No el secretario general del gremio, sino el que está “al pie del cañón”.

3. Presente y Futuro

3.1. El trabajo no es una mercancía

Como componente de la realización humana, el trabajo es mucho más que el mecanismo a través del cual hombres y mujeres se procuran un sustento. Por eso hay mucha gente que, aunque nunca está desocupada, no se siente feliz porque realiza actividades repetitivas, estresantes o poco atractivas. Como contrapartida, la desocupación involuntaria, particularmente cuando se prolonga en el tiempo, degrada a la persona, afectándolo a él (o a ella) y a su familia, más allá del perjuicio económico (esto se siente más a medida que aumenta la edad del involucrado).

Los economistas no ignoramos que el trabajo forma parte de la realización humana, pero sugerimos que la categoría “trabajo” debería reservarse para aludir a la prestación de servicios laborales que, al tiempo que resultan productivos, están volcados a la producción de algún bien por el cual existe demanda.

Una de Per O. Grullo, pero empíricamente muy importante. La productividad física del trabajo es proporcionada por seres humanos, lo cual significa que la relación entre el esfuerzo y el resultado no es una constante, como cabría esperar en el caso de un robot. Importante punto que, en el caso de las empresas, subrayaron Frederick Winslow Taylor, Henri Fayol, Elton Mayo y Harvey Leibenstein; pero que se puede aplicar al ámbito familiar, educativo, deportivo, gubernamental, etc.

Desde el punto de vista de los bienes producidos, ¿es “la humanidad” un valor en sí mismo? Si en la góndola de un supermercado usted encuentra un par de vasos exactamente iguales (no sólo a simple vista sino también utilizando los equipos de inspección más sofisticados), uno de los cuales fue “hecho a mano” mientras que el otro surgió de combinar dosis de servicios laborales y maquinaria; ¿estaría dispuesto a pagar más por el primero? ¿Alguien está dispuesto a pagar más por tallarines “hechos a mano”, si tienen igual sabor que los hechos “a máquina”, por la “humanidad” implícita en su elaboración? Pensado para el caso general, el análisis económico contesta de manera negativa este interrogante.²

3.2. El salario e ingreso del trabajador

Muchos sostienen que siendo un ser humano quien proporciona los servicios laborales, el salario debe ser “digno”, entendiendo por ello que con determinado esfuerzo laboral, considerado razonable según la época y el lugar de la tierra donde se realiza, un trabajador debe poder mantenerse a él (o a ella) mismo y a su familia.

Al respecto el análisis económico distingue entre salario e ingreso de los asalariados. En el sector privado, si el salario nominal no equivale a la productividad física del trabajador, multipli-

2. Una vez me obsequiaron un objeto de madera, que tenía un papelito que –palabra más, palabra menos– decía lo siguiente: “Hecho a mano. Si le encuentra imperfecciones, es precisamente porque fue hecho a mano”. Es decir, para el autor del papelito la peor calidad del producto era un atractivo, porque había sido hecho a mano.

cada por el precio de venta del producto al cual se incorporan los servicios laborales, sino que la legislación fuerza a que sea muy superior, la empresa se termina fundiendo y el asalariado perdiendo la totalidad de sus ingresos.

Pero esto no quiere decir que nada pueda hacerse. Lo que hay que hacer es separar el salario, que debe ser determinado en base a lo planteado antes, del ingreso del trabajador. El sistema de asignaciones familiares es un buen ejemplo de este principio. En ausencia de compensaciones, como la productividad laboral es independiente del tamaño de la familia del asalariado, la obligación de abonar asignaciones familiares implicaría que conseguirían trabajo primero los asalariados solteros, luego los casados sin hijos y por último quienes tuvieran hijos a cargo. Que cada empleador contribuya a un fondo, aportando una proporción de lo que abona en salarios, del cual deduce lo que paga a sus asalariados en concepto de asignaciones familiares, reconcilia el objetivo de contribuir al financiamiento de las familias más numerosas, con el hecho de que el trabajador que tiene una familia más grande no es por ello más productivo.

Sin pasarse del otro lado. Sobre esta cuestión el análisis económico registra dos posiciones extremas, planteadas por Vilfredo Pareto y John Stuart Mill. El primero sostenía que la distribución personal o familiar del ingreso no podía ser modificada por el accionar del Estado, idea que infirió a partir de las estadísticas de algunas ciudades, única fuente de información numérica en su época. Mill, por el contrario, recomendaba separar “las leyes de la producción de las leyes de la distribución”, lo cual implicaba ignorar el rol que en la decisión humana juegan los incentivos y los desincentivos. El primero exageró porque los impuestos y las transferencias públicas modifican la distribución del ingreso; el segundo también exageró, porque los sistemas económicos funcionan cuando para los seres humanos trabajar tiene sentido que no trabajar.

3.3. El trabajo en la Teoría Económica

En la referida teoría las preguntas referidas al mercado laboral (¿cuál es el nivel de empleo,

cuál el salario real?) se contestan a partir de la oferta y la demanda de servicios laborales. En particular la teoría enfatiza que *la demanda de trabajo deriva de la demanda de bienes*. La maximización de la utilidad por parte de los empresarios iguala el salario nominal a la productividad marginal física de los servicios laborales, multiplicada por el precio del producto al cual se incorporan dichos servicios. Esta formulación destaca el par de condiciones indispensables para que alguien esté dispuesto a pagar un salario voluntariamente: que los servicios laborales contribuyan concretamente a la elaboración del bien, y que estén incorporados a un bien para el que existe demanda. ¿Qué empresario estará dispuesto a pagar salarios, para producir bienes cuya demanda cayó, producto de la recesión? ¿Qué empresario le pagará un salario a quien sólo sabe producir bienes que nadie quiere? (ejemplo: hielo en la Antártida). ¿Qué empresario le pagará un salario a un inútil? ¿Qué empresario le pagará a un ser humano más de \$ 100, cuando determinada tarea la puede realizar una máquina por \$ 100?

En un mundo donde existe gran volatilidad en los mercados de bienes, aunque desde el punto de vista del asalariado es entendible, la estabilidad de las condiciones laborales y el poder adquisitivo de los salarios son difíciles de conseguir. ¿Qué le puede prometer un heladero a sus empleados, si nunca sabe si va a hacer frío o calor, si la gente tendrá dinero para comprar helados o si se instalará un competidor en el barrio? El asalariado le tiene tanto miedo a la incertidumbre, que está dispuesto a vender su *tiempo* a bajo precio; y en estas condiciones el empleador está dispuesto a correr riesgos. Cuando la legislación, o las negociaciones colectivas, ubican en alto nivel la remuneración *incondicional* que surge de un contrato laboral, el sistema se resiente (en particular, es difícil generar nuevo empleo).

Adicionalmente está la cuestión de los *riesgos* asociados con los juicios laborales. La justicia debería ocuparse de proteger a los asalariados frente a los abusos o los incumplimientos de los empleadores, pero no convalidar las fantasías y las barbaridades. Porque muchos empresarios, teniendo demanda por sus productos y encontrando razonables los salarios y las cargas sociales que tienen que abonar, prefieren contratar

a sus familiares, o que su personal haga horas extras, antes de contratar más personal.

La flexibilidad de los sistemas remunerativos y de condiciones laborales busca, precisamente, que tanto el empleador como sus asalariados puedan aprovechar las oportunidades transitorias, pero permitiendo retrotraer la relación laboral a la situación original, una vez agotada la oportunidad. Cuando esto no ocurre, es decir, cuando la volatilidad de los mercados de bienes no encuentra correlato en los mercados laborales, las oportunidades sencillamente se pierden. Porque el empresario renunciará a incorporar personas a su empresa, para ayudarle a satisfacer un aumento transitorio de la demanda, si piensa que luego no podrá prescindir de sus servicios. Quienes dicen que están ocupados y preocupados por la dificultad de conseguir empleo en Argentina, deberían meditar sobre este punto.

Una importante porción de la economía laboral focaliza el análisis desde la perspectiva del *capital humano* (por oposición al capital físico, o "no humano", compuesto por los edificios, las máquinas, los campos, etc.), enfoque desarrollado por Jacob Mincer, Gary Becker y Theodore Wilhain Schultz. "Aunque es obvio que la gente adquiere habilidades laborales y conocimiento, no lo es que estas habilidades laborales y conocimientos son una forma de capital, que ese capital es en buena medida el producto de inversiones deliberadas, y que en las sociedades occidentales el capital humano ha crecido a velocidades mucho mayores que el capital convencional (no humano), a la vez que dicho crecimiento puede ser la característica del crecimiento económico. Buena parte de lo que denominamos consumo es inversión en capital humano (ejemplos: los gastos en educación, salud y migración interna). Los trabajadores no se volvieron capitalistas por la difusión de la propiedad de las acciones, como supone el folklore, sino adquiriendo conocimientos y habilidades que tienen valor económico. La rápida recuperación de postguerra se explica porque el capital no humano estaba destruido, pero el capital humano no tanto. Por consiguiente, con aporte de capital no humano se pudo reconstruir rápidamente. Las actividades que mejoran las capacidades humanas son prin-

cialmente 5: salud; entrenamiento en el puesto de trabajo; educación formal; educación para adultos y migraciones" (Schultz, 1961).

3.4. El trabajo en la Teoría Pura del Comercio Internacional

¿Cómo impacta la apertura la apertura o el cierre de una economía, sobre el precio relativo de cada uno de los factores productivos? Esta cuestión fue abordada por Wolfgang Friedrich Stolper y Paul Anthony Samuelson... en 1941, es decir, ¡al comienzo de la Segunda Guerra Mundial! (Samuelson clarificó que la monografía surgió de una conversación que tuvo con Stolper en el jardín de la puerta de la casa de éste. Es fácil inferir que Stolper puso "la sustancia", en base a experiencias anteriores a la Segunda Guerra Mundial, y Samuelson aportó "la técnica", complementándose maravillosamente).

"El primer argumento político a favor de la protección es que aumenta el empleo, el segundo es que el nivel de vida del trabajador de Estados Unidos debe ser protegido de la ruinosa competencia que genera el más barato trabajo extranjero. Hasta ahora, dentro del ámbito académico se pensaba que esto sólo podía aplicarse a los segmentos no competitivos del mercado laboral. En este trabajo mostramos que la apertura económica definitivamente deteriora el ingreso real del factor productivo más escaso, medido en términos de cualquier bien, de manera que hay un grano de verdad en la preocupación de los asalariados americanos, con respecto a la apertura económica" (Stolper y Samuelson, 1941).

La cuestión siguió siendo relevante, particularmente cuando en las últimas décadas del siglo XX se desarrolló una nueva ola globalizadora. "La opinión pública americana está convencida de que el país perdió la ventaja comparativa ¡en todo!, lo cual es un absurdo lógico. Probablemente nos convirtamos en la economía donde residan las casas matrices de las empresas multinacionales, desplazando la mano de obra de la manufactura a los servicios" (Samuelson, 1972). "La mayoría de quienes no son economistas tienen miedo de que China o India, gracias a los bajos salarios, tercerización y desarrollos basados

en el crecimiento de las exportaciones, generan la destrucción de buenos puestos de trabajo en Estados Unidos. En perspectiva ricardiana la cuestión nunca es una de desocupación estructural, sino si como consecuencia de la nueva dinámica del comercio internacional disminuye el salario real” (Samuelson, 2004).

En el momento de escribirse estas líneas se firmó un acuerdo comercial entre el Mercosur y la Unión Europea. Es fundamental que sea aprobado por el Congreso Nacional, no solamente desde el punto de vista formal, sino como señal de que finalmente se implementará. Porque si empresarios, asalariados y sindicalistas, piensan que se trata de un mero capricho del presidente Mauricio Macri, la estrategia consistirá en “resistir”; mientras que si piensan que llegó para quedarse, la estrategia consistirá en “adaptarse”.

En este último caso hay mucha tarea por hacer, porque las medidas que se deben adoptar tienen que estar basadas en información específica, es importante la simultaneidad de la aplicación de las reformas, etc. No solamente en el plano laboral, pero también en el plano laboral.

3.5. Acumulación, Cambio Tecnológico y Demanda de Trabajo

La relación entre la cantidad y el precio de los diferentes servicios productivos, varía a lo largo del tiempo. No por el mero paso del tiempo, sino como consecuencia de la acumulación y los cambios tecnológicos.

La referencia clásica al impacto que la construcción de nueva maquinaria tiene sobre la demanda de trabajo, es el capítulo XXXI de los Principios de David Ricardo, titulado “de la maquinaria”. En la primera edición de dicha obra, publicada en 1817, Ricardo sostuvo que la inversión en maquinaria era beneficiosa para todas las clases sociales. En dicho año John Barton publicó un ensayo titulado *Observaciones de las circunstancias que influyen en la condición de las clases obreras de la sociedad*, en el cual mostró que esto no era necesariamente así, obligando a Ricardo a introducir el referido capítulo, en la tercera edición de su obra, que viera la luz en 1821.

“Mi opinión en este asunto, después de meditarlo muy bien, ha sufrido un considerable cambio. Estoy convencido ahora de que la sustitución del trabajo humano por la maquinaria es, a menudo, muy perjudicial para los intereses de la clase trabajadora. Ocurre que el descubrimiento y uso de maquinaria pueden ir acompañados de una disminución de la producción bruta³, y siempre que esto suceda será perjudicial a la clase trabajadora, ya que algunos de ellos serán despedidos de sus empleos y la población será excesiva en comparación con los fondos existentes para darle ocupación. Si un terrateniente o un capitalista gastan su ingreso a la manera de un antiguo barón, sosteniendo gran número de ayudantes, o de sirvientes domésticos, empleará mucha más mano de obra que si lo gasta en ropa fina o muebles costosos, carruajes, caballos o en la compra de otro lujo cualquiera. En América y en muchos países donde el alimento del hombre se consigue fácilmente, casi no existe una tentación tan grande de emplear maquinaria, como en Inglaterra, donde el alimento es caro y su producción cuesta mucho trabajo. Espero que mis aseveraciones no conduzcan a inferir que no debe estimularse la maquinaria. Para dilucidar el principio he estado suponiendo que se descubre *repentinamente* mejor maquinaria, y que se usa en forma extensiva, pero la verdad es que estos descubrimientos son graduales y operan más bien determinando el empleo del capital que se ahorra y acumula, que desviando capital de su empleo actual. Nunca puede desanimarse en un Estado el empleo de maquinaria, porque si no se le permite al capital obtener el mayor ingreso neto que el uso de la maquinaria rendirá en el país, será llevado al exterior, y ello será para la demanda de mano de obra más desalentador que el máximo empleo extensivo de maquinaria. Al invertir parte de un capital en mejor maquinaria habrá una disminución en la demanda progresiva de mano de obra; exportándolo a otro país la demanda desaparecerá en el nuestro” (Ricardo, 1817).

3. Entendiendo por tal la suma de lo que el empresario gasta en salarios más la ganancia. Al destinar parte de dichos fondos a construir nueva maquinaria y como la ganancia sigue siendo la misma, se reducen los recursos que se destinan a salarios.

Los cambios tecnológicos modifican la demanda de los distintos productos, cuando aparecen bienes nuevos que satisfacen las mismas necesidades (ejemplo: Internet redujo la demanda del servicio de correos, y por consiguiente afectó la demanda de los servicios laborales de los carteros), o cuando se modifican los procesos con los cuales se elaboran los mismos productos (ejemplo: el control de calidad electrónico, en vez de visual, del llenado de las botellas de vino).

Contra lo que sugieren los primeros y más elementales modelos de crecimiento a largo plazo, el cambio tecnológico ni cae del Cielo como el Maná, ni se derrama de manera uniforme entre todas las personas que viven en un país o en una región. Joseph Alois Schumpeter planteó la idea de *destrucción creativa* para referirse a la esencial no neutralidad del cambio tecnológico (concepto que se puede extender a las obras de infraestructura).

La apertura del Canal de Suez puso contenta a mucha gente, pero no probablemente a los fabricantes de barcos, porque al acortarse las distancias (y consiguientemente los tiempos) y quedar liberada parte de la bodega, que antes se utilizaba para transportar el combustible que demandaba el trayecto, con los barcos existentes aumentó notablemente la oferta de servicios de transporte; las autopistas ponen contentos a mucha gente, pero no a quienes ofrecían bienes complementarios con la demora (café, restaurantes, hoteles, etc.).

La referida no neutralidad del cambio tecnológico también resulta del hecho de que dicho cambio deriva de la pretensión de algún ser humano, de mejorar su nivel de vida modificando algún producto –usufructuando cierto poder monopólico, hasta que el resto de los competidores lo copia-, o reduciendo la demanda de algún insumo. Este último punto es fundamental: ¿a quién se le ocurriría inventar una máquina que produjera bienes peores que los existentes, o que elaborara los productos utilizando más servicios laborales, materia prima y energía? Por su naturaleza, entonces, *el cambio tecnológico es ahorrador de algo*: de materias primas, de energía... o de servicios laborales.

En 2018 Paul Michael Romer recibió el Premio Nobel en economía por haber incorporado el cambio tecnológico *endógeno* en los modelos neoclásicos de crecimiento.

¿Qué implica esto desde el punto de vista de la demanda de trabajo? “En el siglo XX el cambio tecnológico favoreció a los asalariados con mayores habilidades laborales, mientras que en el siglo XIX los artesanos destruían las máquinas pensando que los convertirían en redundantes. Es plausible pensar que el cambio tecnológico, al menos en parte, responde a incentivos sobre los beneficios. A comienzos del siglo XIX el cambio tecnológico reemplazó a los trabajadores con mayores habilidades laborales, porque el aumento de la oferta de los trabajadores no calificados (resultado de la inmigración hacia las ciudades inglesas, proveniente del campo y de Irlanda) lo convirtió en muy ventajoso. Por el contrario, el siglo XX se caracterizó por el rápido aumento del número de asalariados calificados, lo cual indujo la adopción de tecnologías complementarias con ellos” (Acemoglu, 2002). “Baker (1933), publicado en el punto más álgido de la Gran Depresión, mostró que el cambio tecnológico desplazaba a la mano de obra no calificada, y aumentaba la demanda de la más calificada. En vez de hablar de ‘desempleo tecnológico’ habló de ‘desempleo tecnocultural’, para enfatizar que el desplazamiento de cierta mano de obra obedecía a factores culturales, sociológicos y económicos, además de tecnológicos” (Nyland y Rix, 2000).

3.5. ¿Tiene sentido estudiar?

Obvio, como parte de la realización personal, pero también en el plano laboral.

Sobre lo primero, no estoy diciendo que sólo “saben” quienes fueron a la universidad, porque se encuentra mucha sabiduría entre muchos que no asistieron, y también mucha ignorancia -y, lo que es peor, petulancia- entre muchos que sí se graduaron. Pero no le recomendaría a nadie que, pudiendo, rechazara la oportunidad de realización personal que le ofrece la educación formal.

En el plano laboral ocurre algo parecido. Nuria Susmel me proporcionó los siguientes

datos, referidos al primer trimestre de 2019. La tasa de desocupación promedio fue de 10,1% de la fuerza laboral, pero alcanzó a 10,4% entre quienes sólo asistieron a la escuela primaria, a 12,6% a quienes fueron a la escuela secundaria, y a 8,2% a quienes estudiaron en la universidad.

Más importante todavía es la diferencia entre quienes completaron o no, cada etapa de la educación. En el caso de quienes sólo asistieron a la escuela primaria, la tasa de desocupación fue de 10,9% entre quienes no la terminaron y de 9,9% entre quienes sí lo hicieron; en el caso de la educación secundaria, fue de 13,8% entre quienes no la terminaron y de 11,3% entre quienes sí; y en el caso de la universidad fue de 12,2% entre quienes no la terminaron, y de ¡4,3%! entre quienes sí. Mi interpretación de estos resultados es que, frente a un empleador, quien abandonó los estudios sugiere que también lo puede abandonar a él (o a ella).

En una palabra, a nivel individual no se puede decir nada, pero en promedio quien estudia más, tiene más chances de conseguir un trabajo. ¿Estudiar qué? Cada tanto se publican informes que pronostican la cantidad de puestos de trabajo que van a desaparecer, como consecuencia del cambio tecnológico, así como el hecho de que dentro de pocos años existirán puestos de trabajo que hoy resultan inimaginables.

Dije al comienzo de este ensayo que sobre el particular tengo una visión optimista, que me surge de la lectura de la historia, sintetizada en la primera parte de estas líneas. Desde el punto de vista educativo, todo esto tiene una implicancia, que aplico cuando dicto clases. No me concentro tanto en la técnica cuanto en cómo posicionarse frente a cada situación.

Les explico a los alumnos que no nos consultan “los problemas” sino seres humanos que enfrentan dificultades (ejemplos: no nos consulta “la desocupación” sino seres humanos que buscan trabajo y no encuentran; no nos consultan “las quiebras” sino empresarios que no pueden cubrir sus gastos con sus ingresos, etc.), por lo cual lo primero que hay que desarrollar es una buena escucha, es decir, entender lo que nos es-

tán diciendo. Luego de lo cual, frente a cualquier situación, aconsejo plantear la siguiente secuencia: 1) los hechos; 2) la calificación de problema, y para quién lo es; 3) la explicación causal del hecho calificado como problema, y 4) la acción resultante.

Esto sirve en 2019, como sirvió en 1919 y servirá en 2119. No les puedo garantizar nada a nadie, pero puedo aumentarle las chances de que consigan y mantengan sus empleos. Porque si de algo estoy seguro es que *siempre* habrá problemas, y por consiguiente demanda para quienes ayuden a resolverlos.

4. Referencias

- Acemoglu, D. (2002). “Technical change, inequality, and the labor market”, *Journal of Economic Literature* 40, (1), marzo.
- Baker, E. F. (1933). *Displacement of men by machines*, Columbia University Press.
- Barton, J. (1817). *Observations on the circumstances which influence the condition of the labouring classes of society*. Londres,
- Fogel, R. W. (1994). “Economic growth, population theory, and physiology: the bearing of long term processes on the making of economic policy”. *American Economic Review*, 84 (3), junio.
- Johnson, D. G. (2000). “Population, food and knowledge”, *American Economic Review*, 90(1), marzo.
- Montuschi, L. (1996). “El empleo en la Argentina”, Senado de la Nación.
- Nyland, C. y Rix, M. (2000). “Baker, Elizabeth Faulkner”, en Dimand, R. W.; Dimand, M. A. y Forget, E. L.: *A biographical dictionary of women economists*, Edward Elgar.
- Prescott, E. C. (2004). “Why do americans work so much more than europeans?”, National Bureau of Economic Research, working paper 10.316, febrero.
- Ricardo, D. (1817). *On the principles of political economy and taxation*.
- Samuelson, P. A. (1972). “International trade for a rich country”, conferencia pronunciada en la Cámara de Comercio Sueco-Americana, 12 de mayo. Reproducida en *Collected Scientific Papers*, vol. 4. MIT press.

Samuelson, P. A. (2004). "Where Ricardo and Mill rebut and confirm arguments of mainstream economists supporting globalization". *Journal of Economic Perspectives*, 18(3), verano.

Schultz, T. W. (1961). "Investment in human capital", *American Economic Review*, 51(1), marzo.

Stolper, W. F. y Samuelson, P. A. (1941). "Protection and real wages", *Review of Economic Studies*, 9.

Turgot revisado de nuevo: Impuestos Directos e Indirectos y la Historia Económica y Fiscal del Siglo XVIII*

Turgot revised again: Direct and Indirect Taxes and the Economic and Fiscal History of the 18th Century

Miguel Angel Asensio

Presidente Observatorio Fiscal Federal (Argentina)

asensioma@gmail.com

Resumen

El artículo explora algunos aspectos relacionados con la tributación directa e indirecta y el origen de tal dicotomía en la fase precedente a la Revolución Francesa, principalmente por el enfoque impositivo de los fisiócratas. En particular es examinada la contribución de Turgot y su aproximación a la clasificación de los impuestos en el contexto de la Francia de la segunda mitad del Siglo XVIII. La conclusión apunta a la ubicación de tal contribución, las influencias recibidas y las nociones asumidas dada su consideración de la imposición directa e indirecta como precedente de los tratamientos modernos o contemporáneos.

Palabras Clave: Tributación directa; Tributación indirecta; Historia Fiscal.

Código JEL: B11, B12, H20.

Abstract

The paper explore some issues related to direct and indirect taxation and the origin of the dichotomy in the Century preceding the Revolutionary France, mainly for the approach to taxation of the physiocrats. In particular, it is examined the contribution of Turgot and its approach to the classification of tributes in the context of France in the second half the XVIII Century. The conclusion adress the ubication of such contribution, the influences received and the notions assumed given his overview of direct and indirect taxation, as a precedent of modern or contemporary treatments.

Key words: Direct Taxation; Indirect Taxation; Tax History

JEL Code: B11, B12, H20.

* Versión ajustada, corregida y aumentada de dos previas, la primera el original presentado en el Congreso Anual del Instituto Internacional de Finanzas Públicas (IIPF), Tokio, Japón, Agosto de 2017 y la segunda su expresión ampliada expuesta en las Jornadas Internacionales de Finanzas Públicas de la Universidad Nacional de Córdoba, Setiembre de 2019. El autor agradece muy especialmente los agudos comentarios del Profesor Ricardo Bara a la segunda de las mencionadas, que hemos procurado considerar en la presente revisión.

*Atento a ser un trabajo por invitación, el presente es un artículo que no ha pasado por el proceso de arbitraje.

"Parece que las finanzas públicas, como un ávido monstruo ha estado a la espera de la entera riqueza del pueblo, y todo ello a través de un grueso error o incomprensión ¿Porqué tantas tretas cuando la riqueza real está afuera, a la vista, como se dice..?"

Turgot, Anne Robert

1. Introducción

A mediados del Siglo XX, con motivo de una contribución que refería a la clasificación de los impuestos, la Profesora Úrsula Hicks no dudaba en optar por la tipología dicotómica quizás más famosa y perdurable de la historia. Ellos quedaban comprendidos en la dualidad directos-indirectos .

Casi un siglo antes, un célebre compatriota, nada menos que el Premier William Ewart Gladstone, emblemático adalid de las finanzas clásicas y el equilibrio del presupuesto, los había legitimado comparándolos a dos agraciadas señoritas, a las cuales, era necesario y conveniente igualmente cortejar.¹

Siendo archiconocida, además de estar presente en distintas Cartas Constitucionales, esa fórmula clasificatoria tiene raíces mucho más lejanas, desde que ya fue objeto de consideración en centurias anteriores, con impacto en las expresiones del pensamiento político, económico y fiscal.²

Tanto, que ya en plena segunda mitad del Siglo XVIII, en tiempos cercanos al estallido de la Revolución Francesa, Turgot la emplearía para reafirmar su propia visión, enfoque y postulados sobre la imposición y la estructura impositiva.

Procuraremos esclarecer la formulación turgotiana, una más dentro de un prolífico conjunto de contribuciones, a partir de las situa-

ciones histórico-económicas que la encuadraban, las influencias de filosofía económica que la entornaron y otros aspectos relacionados que pueden haber incidido en las mismas.

Después de esta breve Introducción abordaremos una brevísima exposición sobre el desarrollo de la discriminación entre impuestos directos e indirectos. Seguidamente expondremos con similar concisión las condiciones del *Ancien Regime* francés que incidieron en proposiciones de reforma. Luego aludiremos al impuesto único como propuesta fisiocrática y finalmente la tipología bosquejada por Turgot, tanto como esbozo de la realidad al tiempo que base para su transformación.

2. Impuestos directos e indirectos

En realidad, parecería que recién a fines del Siglo XVI aparecen explícitamente mencionados los términos "directo" o "indirecto" para calificar a los distintos impuestos.³ Ello nos remite a una de las plumas relevantes en economía y gobierno de ese tiempo, tal la de Jean Bodin, en sus *Seis Libros de la República*.⁴

Esta formulación tardó un cierto tiempo en ser adoptada de una manera generalizada, es decir en un espectro de países fuera de Francia, léase en Alemania e Italia, en tanto fue claramente tardía su aceptación y empleo en Gran Bretaña.

Su importancia emerge a partir del planteo de la escuela fisiocrática, desde su particular perspectiva. Transcurre un arco de tiempo que fue sin duda importante entre el planteo germinal de Bodin y su empleo por parte de los denominados *economistes*.⁵

1. Véase Hicks, Ursula (1964), p. 236. Contribución basada en Artículo original de 1946.

2. Véase Gladstone, W. E., citado por Niall Ferguson. Del mismo diría Schumpeter que transformaría sus batallas por el presupuesto en resonantes triunfos políticos (Schumpeter, 2014).

3. Ello no implica desconocer su existencia empírica o efectiva ya en la antigüedad, como en Grecia y Roma u otros casos. Pierre Grimal nos lo recordaría al mencionar los impuestos que alimentaban el erario y el fisco romanos (Grimal, P., 2008).

4. Allí Bodin diría "pagar las tallas y otros impuestos directamente o indirectamente" (citado por Bulllock, Charles (1898), p. 444-445).

5. Fue la forma en que inicialmente se conoció a los miembros de la escuela fisiocrática, liderada por Francois Quesnay.

Producida la Revolución de 1789, en las Instrucciones de la Asamblea Nacional Francesa de 1790 y luego a principios del Siglo XIX ya aparece definido el enfoque en otros autores franceses, incluidos Canard y Juan Bautista Say. Del otro lado del Canal de la Mancha transcurrirá un poco más de tiempo cuyo entorno se cerrará con la formulación clásica de John Stuart Mill en sus duraderos *Principios*.

Hasta los enfoques contemporáneos del tema ha existido un considerable debate sobre la precisión de tal clasificación distintiva, incluso calificada como difusa, que usualmente ha descansado en más de una perspectiva, de lo cual hacen mérito autoridades económicas como Hinrichs⁶ o Musgrave⁷, sin omitir las percepciones derivadas de otras disciplinas, así como el enfoque sustentado a veces por los Tribunales o Cortes de Justicia.⁸

La aportación de los fisiócratas en tal sentido, al fijar la emblemática y duradera distinción dicotómica de la que hablamos, se encuentra fuertemente ligada a su proposición específica de un impuesto único como instrumento sostenido y recomendable para su tiempo.⁹

2. Reforma impositiva e "impuesto único"

El célebre *impot unique* era la opción o salida de política económica y fiscal compatible con su credo económico ligado al *produit net*, la productividad exclusiva de la agricultura y la postulada "esterilidad" de las manufacturas.

La proposición de un impuesto único que gravara la tierra como única fuente generadora de un producto neto era compatible con aquella teoría, de la cual era posible deducir la inutilidad

e impropiedad de gravar otras materias imponibles que en rigor no constituían una materia imponible efectiva. En definitiva, la fuente última de todo impuesto era el producto de la tierra.

Este *impot unique*, en tanto debía reemplazar cualquier otro tipo de gabelas, debía aplicarse en la práctica sobre la renta de los terratenientes, que eran los que se apropiaban de tal excedente o producto neto. Por tanto fue identificado como un impuesto "directo", calificando por exclusión a todos los restantes como "indirectos".

Como lo plantean explícitamente Henry Higgs¹⁰ y Donald Meek¹¹, entre otros, no puede ignorarse la influencia del contexto francés dieciochesco en estas ideas y sobre todo la perentoriedad de un camino alternativo, como lo habían anticipado muy temprano voces críticas que hundían sus raíces incluso en los estertores del Siglo anterior.

Claramente podemos mencionar a Boisguillibert y Vauban, uno funcionario y el otro venerado militar devenido en reformista, quienes confluían en la perentoria necesidad del crecimiento de la agricultura, sector productivo crucial en la tradición francesa, como vía esencial para el desarrollo económico de un país que se había empobrecido y despoblado.¹²

Esas ideas les valieron a los fisiócratas una creciente oposición tanto de los terratenientes como de otras clases poderosas en el ambiente de la Francia de fines de la primera y comienzos de la segunda mitad del Siglo XVIII, como los recaudadores de impuestos, a los que una figura casi tan importante como Quesnay, Victor Riquetti, Marqués de Mirabeau, había censurado fuertemente en su *Teorie de l'Impot*.¹³

6. Véase Hinrichs, H. (1967).

7. Véase en particular su *Sistemas Fiscales*, donde el tema se considera con bastante extensión (Musgrave, R. 1972).

8. Que a veces han sustentado interpretaciones contrapuestas a la denominada *económica*, tal cual lo hemos señalado en otros trabajos.

9. Importa recordar esto por la muy frecuente alusión a Henry George en torno a tal idea, olvidando además otras sugerencias sobre la misma, tal como lo hemos apuntado antes (Asensio, M., 2015a y 2015b).

10. Higgs, H. (1946).

11. Meek, R. (1972).

12. Por sus ideas en torno a estas cuestiones, vertidas en la publicación de un libro desafiante para la época, el célebre Mariscal Vauban perdió el favor real, falleciendo poco después.

13. La *Teorie de l'Impot* apareció en 1760 y le valió una estadía en la cárcel a su autor, de la que fue liberado gracias a la influencia de Quesnay sobre la famosa Madame de Pompadour.

4. La fiscalidad del *Ancien Regime*

El planteo fisiocrático no puede separarse de la "jungla fiscal" típica del esquema tributario de la monarquía francesa, soportado esencialmente por el "Tercer Estado", donde junto a algunos impuestos directos famosos, había otros indirectos no menos famosos, como la criticada *gabelle*.¹⁴

En el mismísimo ámbito ministerial de esa monarquía emblemática, la *gabelle* era reconocida como un instrumento fiscal odiado recurrente y generalizadamente por el pueblo. Un ministro famoso, incluso tras el paso de Turgot, lo ponía entonces en blanco y negro con estas palabras:

“Un reclamo universal se levanta contra este impuesto. Miles de personas, incesantemente atraídas por ganancias fáciles, se dedican al negocio ilegal del contrabando”.¹⁵

Estos gravámenes, entre otros, eran campo privilegiado de los colectores de impuestos o "tax farmers", resabio heredado de la tradición "publicana" romana prolongada en los remanentes medievales que corporizaban el sistema francés.

Era tan determinante el peso de estos *publicanos* franceses o arrendatarios de impuestos que reducían de una manera abusiva el aporte líquido entregado a las finanzas del reino¹⁶, luego de haber ejercido una actitud aún más abusiva sobre los contribuyentes. De ello existen, a su vez, tes-

timonios de crueldad, como el de una mujer que perdió su mano ante su resistencia al pago.

Aquí aparecen los mecanismos administrativos en clave dieciochesca, agregando un componente central a la negativa percepción social sobre la estructura tributaria entonces vigente. En este momento, a los impuestos indirectos que habían criticado los fisiócratas, se agregaban otros directos también memorables, como la *capitation*¹⁷, la célebre *taille*, los diezmos y la *vingtieme*.

El enfoque dualístico para tipificar e identificar la estructura impositiva aparecía de tal modo, al menos para el caso francés¹⁸, indisolublemente consolidado a mediados del Siglo, Los impuestos indirectos iban a seguir siendo hasta el estallido de la Revolución en 1789, figuras claramente discernibles e igualmente resistidas dentro de un cuadro con dos clases sociales mayoritariamente exentas y un injusto desbalance en contra de una tercera, que sería la protagonista de tal estallido.

5. Las reformas del Ministro Turgot

Turgot, señalado frecuentemente como un miembro de la escuela fisiocrática, tenía importantes coincidencias y contactos con ella, pero mantenía su independencia, entre otros aspectos, además de su dudosa posición en torno a la noción de productividad exclusiva de la agricultura,

14. Esta era precisamente, una de las denuncias de Mirabeau. En particular, la *gabelle* era el impuesto sobre la sal.

15. Necker, Ministro de Finanzas, al Rey (Higgs, H., 1934).

16. Estos costos de percepción estarán presentes en distintos planteos abogando por una mínima diferencia entre lo que se recauda o sale de los bolsillos del contribuyente y llega finalmente al Tesoro público para retornar en servicios a la comunidad. Mucho antes de los autores modernos y sin olvidar a Smith o Say, como veremos, hay precedentes como el de Pietro Verri, quien antes que ellos introdujo su minimización como uno de los principios o cánones de la imposición.

17. La capitación francesa, en rigor, no resultaba un impuesto igual para todos los habitantes. Se trataba de un impuesto graduado de menor a mayor (y viceversa) que comprendía 22 categorías. Con ello, más allá de los problemas de determinación, incorporaba una idea que como tal reducía la regresividad de una capitación simple, igual para cada aportante.

18. En Inglaterra, la aceptación del término sería más renuente y de empleo más tardío, como hemos apuntado más arriba (Véase Bullock, op. cit.).

19. Anne Jacques Robert Turgot, Barón de L'Aulne, se desempeñaría en tal función durante casi dos años, entre 1774 y 1776. Antes había sido intendente de Limoges (Limousin) entre 1761 y 1774.

porque su concepción liberal no lo dejaba cómodo en lo que se entendía como una secta.²⁰

Su brillo y propuestas le habían granjeado miradas indulgentes, aun desde posturas críticas. Si bien Voltaire había satirizado a los primeros, exaltaría la figura de Turgot. Su brillo intelectual y político lo haría merecedor del juicio schumpeteriano, tanto como gran Ministro de Finanzas, como integrante de un trío memorable entre los economistas de todos los tiempos.²¹ Su pensamiento reformista se había expresado ya en Limoges, como intendente, cuando estableció un catastro para la tributación racional de los impuestos directos. Allí también eliminaría la pesada corveé, tributo percibido mediante servicios personales, sustituyéndolo por otro de tipo monetario.

Ya en el cargo de Controlador General (Ministro), como responsable de las finanzas, se basaría en su célebre *lettre au Roi* planteando los principios de política económica esenciales: “no bancarrota, no endeudamiento y no a nuevos impuestos”. La base obvia de su política sería el orden y la austeridad. En la acción ministerial tomaría las medidas más famosas y que le generarían más enemigos y resistencias, incluidos miembros de la corte. Se encuentran en buena media contenidas en los célebres edictos donde se establecería la eliminación de las guildas, la supresión de las regulaciones sobre el comercio de granos²², la eliminación de los gastos “extra-

presupuestarios” o “fuera del presupuesto”, la sujeción de desembolsos a la autorización del Ministro, etc.

El ataque sobre ciertos monopolios sería importante. Ello fue lo que ocurrió sobre el existente para la fabricación de pólvora, y lo propio respecto del que gozaban las denominadas “mensajerías”. Esas actividades fueron retiradas a los privados que las detentaban y pasaron a la órbita gubernamental.²³

Su genio no se reduciría a estos aspectos, también pensaba en la completa reorganización gubernamental, mediante su proyecto sobre municipalidades. Allí, desde las asambleas parroquiales, pasando por las cantonales y llegando a las provinciales, se lograba mediante la participación ciudadana una más eficiente gestión en las obras públicas y también en la determinación de los impuestos.²⁴

6. Los impuestos indirectos y Turgot

Precisamente, era ya oportuno preguntar donde aparecían los impuestos en general y los indirectos en particular en su gestión, además de lo ya expresado en la acción del Limousin. Una de las más audaces medidas, y que le granjearían las mayores enemistades, no refería específicamente a la base de los impuestos, sino a su recaudación, aquella que ya criticaba Mirabeau.

En esa línea, procuraría eliminar el sistema de colectores de impuestos o *financiers*, que condicionaban con sus anticipos las finanzas del reino -amen de resultar campo de favoritos y prebendas-, con lo cual atacaba uno de los proble-

20. Su obra fundamental es *Origen sobre la formación y distribución de las riquezas*, diez años anterior a la *Riqueza de las Naciones* de Smith. Su liberalismo quizás se muestre más explícitamente en el muy importante *Elogio de Gournay*, discurso de despedida a su fallecido amigo y conocido exponente de esas ideas (Véase De la Nuez, Paloma y Rothbard, M., 2016).

21. Aludimos nuevamente a J. A. Schumpeter quien lo puso en el mismo rango que el escocés Adam Smith y el italiano Césare Beccaria.

22. Junto a otras regulaciones, aparecerían aquí lo que posteriormente los estudiosos del análisis económico del derecho han interpretado como *fiscalidad implícita*, tal como el Profesor R. Bara indicaría en el comentario citado, aludiendo en particular a R. Posner.

23. Un planteo moderno de la obra y pensamiento de Turgot se encuentra en Vaggi, Gianni & Groenewegen, Peter (2014). También en Groenewege (2015).

24. La organización y estructura del gobierno serían una preocupación constante en Turgot. Lo había expresado también en su conocida carta al Dr. Price donde advertía sobre el esquema adoptado por las ex-colonias de Estados Unidos (Asensio, M. A., 2013). Una enunciación analítica de las distintas medidas adoptadas por Turgot se encuentra en Montague, F. C. (1934).

mas estructurales del sistema de administración fiscal francés.²⁵

Aunque no llegó a concretarla en plenitud en la práctica, trataría de encuadrar estos cambios en una estructura tributaria preconcebida dentro de su lógica económica. Allí aparecería reiterada su crítica a los impuestos indirectos y una consideración y explicitación de los impuestos directos, en un trabajo que no llegó a terminar. Impuestos directos sobre la tierra y sobre las personas²⁶ se expresaban allí junto a figuras indirectas igualmente conocidas que usualmente había sido privilegio de los mencionados *financiers*.

Decimos que su esquema tributario estaba preconcebido, pues se remonta a un ensayo inconcluso elaborado presuntamente en 1763, es decir en su fase especulativa previa al ejercicio de Ministro, documento que fuera elevado al Contralor General de entonces y que presentamos seguidamente como modelo de clasificación impositiva.

Cabe aclarar aquí lo que sería una clasificación "observada" de una clasificación "deseada". Ello en tanto desde un punto de vista teórico, en este aspecto Turgot se inclina como los fisiócratas por considerar directo sólo a un impuesto sobre la tierra.

Luego el campo de los impuestos indirectos, cuya presencia critica como aquéllos, es igualmente abrumadora. Siendo el trabajo que comentamos un "escrito rápido", faltaron detalles que de algún modo aparecen compensados en comentarios posteriores del mismo y otros ensayos (*taille, vingtieme, centieme, dixme*, etc.).

¿Y cuáles eran algunas de las principales críticas? Se aproximaban a la decena. Enfatizará que al construir un sistema impositivo la preferencia debe depositarse en los impuestos directos

25. Como lo recuerda Juan Bautista Say, a fines del Siglo XVI, según lo anotaría el célebre Ministro Sully en sus Memorias, sólo un quinto de lo recaudado ingresaba en las arcas reales, lo que indica la enormidad de los gastos de percepción implícitos (Say, J. B., 2001, p. 455).

26. Aludía luego en el texto a las conocidas figuras de la "talla real" y "talla personal".

La Tabla Impositiva de Turgot

Tipos	Denominación
I	Directos
I.1	Impuestos directos sobre la tierra
I.2	Imposición directa personal
I.3	Transacciones de incidencia directa
II	Imposición indirecta o sobre el consumo
II.1	Imposición general sobre el consumo, <i>aides</i> , ventas
II.1.1.	<i>Aides</i> (Impuesto sobre ventas)
II.1.2.	Sisas
II.2.	Impuestos locales
II.2.1	Derechos
II.2.2	Impuestos de admisión
II.3.	Impuestos al comercio o mercaderías
II.3.1.	Impuestos al comercio
II.3.2.	Tributos de paso o tránsito de mercaderías
II.4	Monopolios
II.4.1.	Monopolio de la sal
II.4.2.	Monopolio del tabaco
II.5	Transacciones de incidencia indirecta

porque sólo el impuesto directo es susceptible de determinación, porque en los mismos es menos costosa la recaudación; porque los impuestos indirectos imponen una multitud de restricciones al comercio; porque los impuestos indirectos atacan la libertad de mil maneras; porque son altamente perjudiciales para el consumo y por lo tanto lo destruye; porque los gastos del Estado son incrementados por los impuestos indirectos desde que lo integran, así como el de sus agentes²⁸; porque otorgan una ventaja comercial competitiva a los mercaderes extranjeros; porque los resultados no pueden ser calculados previamente, mientras un propietario puede determinar siempre que proporción de su ingreso (revenue) paga.

¿Eran necesarias más críticas para los impuestos indirectos? Nuevamente pueden visuali-

27. Extraído de Turgot (1763), p. 192-193.

28. Es evidente que está pensando en el sistema de arrendamiento de impuestos (publicanos o *financiers*) ya mencionado y que se basaba en anticipos de los arrendatarios al Tesoro francés, que luego los recuperaban mediante exacciones a veces brutales sobre los contribuyentes, según lo consignado.

zarse a través del elogio de los directos. Señalará entonces que en los impuestos directos el Estado sabe a quién está afectando o incidiendo (percutiendo e incidiendo, en rigor) y sabe claramente sobre qué puede incidir. "Todo lo deseable *en administración* está presente en ellos: simplicidad, seguridad y rapidez".²⁹

7. Consideraciones finales

Hemos comenzado indicando algunos trazos de la evolución de la clasificación dicotómica entre impuestos directos e indirectos, para continuar con un enfoque de los impuestos indirectos en la mirada de Turgot, asumido el precedente fisiocrático y el vínculo con la noción de *impot* única a ellos debida y las raíces del debate francés en las instituciones del Ancien Regime.

Quedan pocas dudas sobre la fuerza de la tipificación dualística de los impuestos respecto del aporte francés que tendría matices en relación al consolidado por la ciencia económica y ejemplificado en el concepto de J. S. Mill³⁰, pero que en trazos gruesos ya en el Siglo XVIII y también en el XIX³¹ se acercaba o correspondía y además se había adelantado al mismo. Resta preguntarse en relación a su empleo por Turgot, si el enfoque

dicotómico se corresponde en líneas generales con esa idea, por un lado, y si el abordaje de Turgot es plenamente fisiocrático, lo cual merece algunas consideraciones.

Si se observa el esbozo de clasificación y los ejemplos dados por Turgot en su Tabla Impositiva cabe apreciar que más allá de faltantes y omisiones debidas al carácter de versión revisable o "esbozo" del documento que analizamos³², el mismo respeta la moderna división entre categorías, aunque debe recordarse que en ella alude a "categorías observadas", siendo por tanto un enfoque positivo, no normativo, donde lo administrativo tiene un peso sustantivo.

A su vez, la postura normativa de Turgot es claramente de raíz fisiocrática, o sea pro-impuestos directos, lo que se ratifica por sus alusiones a Quesnay y a Mirabeau con sus *Teoría de l'impot y su Filosofía Rural*. Ello no significa que globalmente -por esa y otras coincidencias- deba considerárselo un fisiócrata en términos de política económica, como ha sido aclarado por la doctrina reciente. Por otra parte, ya había criticado como aquéllos a los impuestos indirectos en sus comentarios a los artículos de Saint-Péray y Graslin, premiados en Limoges, sin olvidar su edicto del *impuesto sobre el sebo*.

En suma, estos antecedentes sobre el enfoque dualístico directos-indirectos, sobreviviente en el tiempo pese a las críticas de la literatura, anteceden a las sofisticaciones del Siglo XX y a tratamientos que se asentaron en ellos, como los ya mencionados previamente³⁴ u otros³⁵, pero que más allá de sus diferencias no hicieron otra

29. Turgot (1763), p. 195. Como se aprecia es esta una presentación de los principios de la imposición fuertemente influenciados por la validez y la eficacia administrativas.

30. "Un *impuesto directo* es el que se exige de las mismas personas que se pretende o se desea que lo paguen. *Impuestos indirectos* son aquéllos que se exigen a una persona con la esperanza y la intención de que ésta se indemnizará a expensas de alguna otra: por ejemplo, los derechos de consumo y los impuestos de aduana" [J.S. Mill, 1978 (1848), p. 704].

31. Recuérdese la célebre definición de J. B. Say, adoptada por J. B. Alberdi, al clasificar las contribuciones que afectan los ingresos particulares en dos grupos principales: "En el primero se les pide directamente una porción del ingreso que se supone reciben: es el objeto de las *contribuciones directas*; en el segundo se les hace pagar una suma cualquiera sobre ciertos consumos que hacen con su ingreso: es el objeto de lo que en Francia se llama contribuciones indirectas" (J.B. Say [2001 (1841)], p. 464).

32. Que se correspondería con la palabra inglesa "draft".

33. Véase Vaggi y Groenewegen (2014) y P. Groenewegen (2015), op.cit.

34. Nos referimos a H. Hinrichs y R. A. Musgrave.

35. Una indisputable autoridad económica como Anthony B. Atkinson ha aportado una importante definición sobre nuestra dicotomía: "Se definen como *impuestos directos* aquéllos que pueden ser ajustados a las características individuales del contribuyente y con *impuestos indirectos* aquéllos que son recolectados sobre transacciones, sin considerar las circunstancias de comprador y vendedor" (1977).

cosa que respetar tal tratamiento dual, de antigua prosapia en el debate económico.

8. Referencias

Alberdi, J. B. (1856). Sistema económico y rentístico de la Confederación Argentina, Ediciones de la Libertad, Buenos Aires.

Asensio, M. A. (2013). "Turgot y Hamilton en la economía del federalismo". Anales de la AAEP, Argentina.

Asensio, M. A. (2015a). Finanzas Públicas. Notas de Orientación, Buyatti, Buenos Aires.

Asensio, M. A. (2015b). Economía Fiscal. Presupuesto y finanzas estatales, Buyatti, Buenos Aires.

Atkinson, A. (1977): "Optimal Taxation and the Direct versus Indirect Tax Controversy", The Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'Économique, 10 (4), 590-606.

Bodin, J. (2010). Los seis libros de la República, Colección Clásicos del Pensamiento, Tecnos, Madrid (original de 1579).

Bullock, C. (1898). "Direct and Indirect Taxation in Economic Literature", Political Science Quarterly, Volume 13, N° 3, September.

De la Nuez, P. (2009). "Introducción", en Turgot, A. R. J. Reflexiones sobre la formación y distribución de las riquezas. Elogio de Gournay, Unión Editorial, Madrid.

Ferguson, N. (2001). Dinero y poder en el mundo contemporáneo, 1700-2000, Taurus, Barcelona.

Grimal, P. (2008). La civilización romana. Vida, costumbres, artes, leyes. Bolsillo Paidós, Editorial Paidós, Buenos Aires.

Groenewegen, P. (2015). Eighteenth-century Economics. Turgot, Beccaria and Smith and their contemporaries, Routledge Studies in the History of Economics, Routledge, Nueva York.

Higgs, H. (1933). La fisiocracia, FCE, México.

Higgs, H. (1984). "Finance", in Ward, Prothero and Leathes, Volume VIII of The Cambridge Modern History, The French Revolution, p. 66-78.

Hinrichs, H. (1967). La estructura tributaria durante el desarrollo, CEMLA.

Meek, R. (1976). Los fisiócratas, Editorial Ariel, Madrid.

Mill, J. S. (1978). Principios de Economía Política, FCE (edición original de 1848, con otras posteriores, siendo la de 1871 la última corregida por Mill).

Montague, F. C. (1934). "Louis XVI", Chapter IV of Cambridge Modern History, op. cit., pp. 79-118.

Musgrave, R. A. (1972). Sistemas Fiscales, Aguilar, Madrid.

Rothbard, M. (2009). "La brillantez de Turgot", en Turgot, A. R. J. Reflexiones sobre la formación y distribución de las riquezas, Elogio de Gournay (2009) (hay también Edición del Mises Institute y otros).

Say, J. B. (2001). Tratado de Economía Política, FCE, México (original de 1841).

Schumpeter, J. A. (2014). Historia del análisis económico, Ariel, Madrid.

Turgot, A. R. J. (2011). Turgot Collection, Liberty Fund, Ludwig Von Mises Institute. (original publicado en 1767).

Turgot, A. R. J. (2009). Reflexiones sobre la formación y distribución de las riquezas. Elogio de Gournay, Unión Editorial, Madrid (original publicado en 1759)

Turgot, A. R. J. (1763). "Paper on Taxation in General, on Land Taxes in Particular, and on a Project of a Land Register", incluido como Capítulo 9 en Turgot Collection, op. cit.

Vaggi, G. y Groenewegen P. (2014). A Concise History of Economic Thought. From Mercantiism to Monetarism, Palgrave MacMillan, Hampshire.

Turgot revisado de nuevo: Impuestos Directos e Indirectos y la Historia Económica y Fiscal del Siglo XVIII*

Turgot revised again: Direct and Indirect Taxes and the Economic and Fiscal History of the 18th Century

Miguel Angel Asensio

Presidente Observatorio Fiscal Federal (Argentina)

asensioma@gmail.com

Resumen

El artículo explora algunos aspectos relacionados con la tributación directa e indirecta y el origen de tal dicotomía en la fase precedente a la Revolución Francesa, principalmente por el enfoque impositivo de los fisiócratas. En particular es examinada la contribución de Turgot y su aproximación a la clasificación de los impuestos en el contexto de la Francia de la segunda mitad del Siglo XVIII. La conclusión apunta a la ubicación de tal contribución, las influencias recibidas y las nociones asumidas dada su consideración de la imposición directa e indirecta como precedente de los tratamientos modernos o contemporáneos.

Palabras Clave: Tributación directa; Tributación indirecta; Historia Fiscal.

Código JEL: B11, B12, H20.

Abstract

The paper explore some issues related to direct and indirect taxation and the origin of the dichotomy in the Century preceding the Revolutionary France, mainly for the approach to taxation of the physiocrats. In particular, it is examined the contribution of Turgot and its approach to the classification of tributes in the context of France in the second half the XVIII Century. The conclusion adress the ubication of such contribution, the influences received and the notions assumed given his overview of direct and indirect taxation, as a precedent of modern or contemporary treatments.

Key words: Direct Taxation; Indirect Taxation; Tax History

JEL Code: B11, B12, H20.

* Versión ajustada, corregida y aumentada de dos previas, la primera el original presentado en el Congreso Anual del Instituto Internacional de Finanzas Públicas (IIPF), Tokio, Japón, Agosto de 2017 y la segunda su expresión ampliada expuesta en las Jornadas Internacionales de Finanzas Públicas de la Universidad Nacional de Córdoba, Setiembre de 2019. El autor agradece muy especialmente los agudos comentarios del Profesor Ricardo Bara a la segunda de las mencionadas, que hemos procurado considerar en la presente revisión.

*Atento a ser un trabajo por invitación, el presente es un artículo que no ha pasado por el proceso de arbitraje.

"Parece que las finanzas públicas, como un ávido monstruo ha estado a la espera de la entera riqueza del pueblo, y todo ello a través de un grueso error o incomprensión ¿ Porqué tantas tretas cuando la riqueza real está afuera, a la vista, como se dice..?"

Turgot, Anne Robert

1. Introducción

A mediados del Siglo XX, con motivo de una contribución que refería a la clasificación de los impuestos, la Profesora Úrsula Hicks no dudaba en optar por la tipología dicotómica quizás más famosa y perdurable de la historia. Ellos quedaban comprendidos en la dualidad directos-indirectos .

Casi un siglo antes, un célebre compatriota, nada menos que el Premier William Ewart Gladstone, emblemático adalid de las finanzas clásicas y el equilibrio del presupuesto, los había legitimado comparándolos a dos agraciadas señoritas, a las cuales, era necesario y conveniente igualmente cortejar.¹

Siendo archiconocida, además de estar presente en distintas Cartas Constitucionales, esa fórmula clasificatoria tiene raíces mucho más lejanas, desde que ya fue objeto de consideración en centurias anteriores, con impacto en las expresiones del pensamiento político, económico y fiscal.²

Tanto, que ya en plena segunda mitad del Siglo XVIII, en tiempos cercanos al estallido de la Revolución Francesa, Turgot la emplearía para reafirmar su propia visión, enfoque y postulados sobre la imposición y la estructura impositiva.

Procuraremos esclarecer la formulación turgotiana, una más dentro de un prolífico conjunto de contribuciones, a partir de las situa-

ciones histórico-económicas que la encuadraban, las influencias de filosofía económica que la entornaron y otros aspectos relacionados que pueden haber incidido en las mismas.

Después de esta breve Introducción abordaremos una brevísima exposición sobre el desarrollo de la discriminación entre impuestos directos e indirectos. Seguidamente expondremos con similar concisión las condiciones del *Ancien Regime* francés que incidieron en proposiciones de reforma. Luego aludiremos al impuesto único como propuesta fisiocrática y finalmente la tipología bosquejada por Turgot, tanto como esbozo de la realidad al tiempo que base para su transformación.

2. Impuestos directos e indirectos

En realidad, parecería que recién a fines del Siglo XVI aparecen explícitamente mencionados los términos "directo" o "indirecto" para calificar a los distintos impuestos.³ Ello nos remite a una de las plumas relevantes en economía y gobierno de ese tiempo, tal la de Jean Bodin, en sus *Seis Libros de la República*.⁴

Esta formulación tardó un cierto tiempo en ser adoptada de una manera generalizada, es decir en un espectro de países fuera de Francia, léase en Alemania e Italia, en tanto fue claramente tardía su aceptación y empleo en Gran Bretaña.

Su importancia emerge a partir del planteo de la escuela fisiocrática, desde su particular perspectiva. Transcurre un arco de tiempo que fue sin duda importante entre el planteo germinal de Bodin y su empleo por parte de los denominados *economistes*.⁵

1. Véase Hicks, Ursula (1964), p. 236. Contribución basada en Artículo original de 1946.

2. Véase Gladstone, W. E., citado por Niall Ferguson. Del mismo diría Schumpeter que transformaría sus batallas por el presupuesto en resonantes triunfos políticos (Schumpeter, 2014).

3. Ello no implica desconocer su existencia empírica o efectiva ya en la antigüedad, como en Grecia y Roma u otros casos. Pierre Grimal nos lo recordaría al mencionar los impuestos que alimentaban el erario y el fisco romanos (Grimal, P., 2008).

4. Allí Bodin diría "pagar las tallas y otros impuestos *directamente o indirectamente*" (citado por Bulllock, Charles (1898), p. 444-445).

5. Fue la forma en que inicialmente se conoció a los miembros de la escuela fisiocrática, liderada por Francois Quesnay.

Producida la Revolución de 1789, en las Instrucciones de la Asamblea Nacional Francesa de 1790 y luego a principios del Siglo XIX ya aparece definido el enfoque en otros autores franceses, incluidos Canard y Juan Bautista Say. Del otro lado del Canal de la Mancha transcurrirá un poco más de tiempo cuyo entorno se cerraría con la formulación clásica de John Stuart Mill en sus duraderos *Principios*.

Hasta los enfoques contemporáneos del tema ha existido un considerable debate sobre la precisión de tal clasificación distintiva, incluso calificada como difusa, que usualmente ha descansado en más de una perspectiva, de lo cual hacen mérito autoridades económicas como Hinrichs⁶ o Musgrave⁷, sin omitir las percepciones derivadas de otras disciplinas, así como el enfoque sustentado a veces por los Tribunales o Cortes de Justicia.⁸

La aportación de los fisiócratas en tal sentido, al fijar la emblemática y duradera distinción dicotómica de la que hablamos, se encuentra fuertemente ligada a su proposición específica de un impuesto único como instrumento sostenido y recomendable para su tiempo.⁹

2. Reforma impositiva e "impuesto único"

El célebre *impot unique* era la opción o salida de política económica y fiscal compatible con su credo económico ligado al *produit net*, la productividad exclusiva de la agricultura y la postulada "esterilidad" de las manufacturas.

La proposición de un impuesto único que gravara la tierra como única fuente generadora de un producto neto era compatible con aquella teoría, de la cual era posible deducir la inutilidad

e impropiedad de gravar otras materias imponibles que en rigor no constituían una materia imponible efectiva. En definitiva, la fuente última de todo impuesto era el producto de la tierra.

Este *impot unique*, en tanto debía reemplazar cualquier otro tipo de gabelas, debía aplicarse en la práctica sobre la renta de los terratenientes, que eran los que se apropiaban de tal excedente o producto neto. Por tanto fue identificado como un impuesto "directo", calificando por exclusión a todos los restantes como "indirectos".

Como lo plantean explícitamente Henry Higgs¹⁰ y Donald Meek¹¹, entre otros, no puede ignorarse la influencia del contexto francés dieciochesco en estas ideas y sobre todo la perentoriedad de un camino alternativo, como lo habían anticipado muy temprano voces críticas que hundían sus raíces incluso en los estertores del Siglo anterior.

Claramente podemos mencionar a Boisguillibert y Vauban, uno funcionario y el otro venerado militar devenido en reformista, quienes confluían en la perentoria necesidad del crecimiento de la agricultura, sector productivo crucial en la tradición francesa, como vía esencial para el desarrollo económico de un país que se había empobrecido y despoblado.¹²

Esas ideas les valieron a los fisiócratas una creciente oposición tanto de los terratenientes como de otras clases poderosas en el ambiente de la Francia de fines de la primera y comienzos de la segunda mitad del Siglo XVIII, como los recaudadores de impuestos, a los que una figura casi tan importante como Quesnay, Victor Riquetti, Marqués de Mirabeau, había censurado fuertemente en su *Teorie de l'Impot*.¹³

6. Véase Hinrichs, Harley (1967).

7. Véase en particular su *Sistemas Fiscales*, donde el tema se considera con bastante extensión (Musgrave, R. A. 1972).

8. Que a veces han sustentado interpretaciones contrapuestas a la denominada *económica*, tal cual lo hemos señalado en otros trabajos.

9. Importa recordar esto por la muy frecuente alusión a Henry George en torno a tal idea, olvidando además otras sugerencias sobre la misma, tal como lo hemos

10. Higgs, H. (1946).

11. Meek, R. (1972).

12. Por sus ideas en torno a estas cuestiones, vertidas en la publicación de un libro desafiante para la época, el célebre Mariscal Vauban perdió el favor real, falleciendo poco después.

13. La *Teorie de l'Impot* apareció en 1760 y le valió una estadía en la cárcel a su autor, de la que fue liberado gracias a la influencia de Quesnay sobre la famosa

4. La fiscalidad del *Ancien Regime*

El planteo fisiocrático no puede separarse de la "jungla fiscal" típica del esquema tributario de la monarquía francesa, soportado esencialmente por el "Tercer Estado", donde junto a algunos impuestos directos famosos, había otros indirectos no menos famosos, como la criticada *gabelle*.¹⁴

En el mismísimo ámbito ministerial de esa monarquía emblemática, la *gabelle* era reconocida como un instrumento fiscal odiado recurrente y generalizadamente por el pueblo. Un ministro famoso, incluso tras el paso de Turgot, lo ponía entonces en blanco y negro con estas palabras:

“Un reclamo universal se levanta contra este impuesto. Miles de personas, incesantemente atraídas por ganancias fáciles, se dedican al negocio ilegal del contrabando”.¹⁵

Estos gravámenes, entre otros, eran campo privilegiado de los colectores de impuestos o "tax farmers", resabio heredado de la tradición "publicana" romana prolongada en los remanentes medievales que corporizaban el sistema francés.

Era tan determinante el peso de estos *publicanos* franceses o arrendatarios de impuestos que reducían de una manera abusiva el aporte líquido entregado a las finanzas del reino¹⁶, luego de haber ejercido una actitud aún más abusiva sobre los contribuyentes. De ello existen, a su vez, tes-

timonios de crueldad, como el de una mujer que perdió su mano ante su resistencia al pago.

Aquí aparecen los mecanismos administrativos en clave dieciochesca, agregando un componente central a la negativa percepción social sobre la estructura tributaria entonces vigente. En este momento, a los impuestos indirectos que habían criticado los fisiócratas, se agregaban otros directos también memorables, como la *capitation*¹⁷, la célebre *taille*, los diezmos y la *vingtieme*.

El enfoque dualístico para tipificar e identificar la estructura impositiva aparecía de tal modo, al menos para el caso francés¹⁸, indisolublemente consolidado a mediados del Siglo, Los impuestos indirectos iban a seguir siendo hasta el estallido de la Revolución en 1789, figuras claramente discernibles e igualmente resistidas dentro de un cuadro con dos clases sociales mayoritariamente exentas y un injusto desbalance en contra de una tercera, que sería la protagonista de tal estallido.

5. Las reformas del Ministro Turgot

Turgot, señalado frecuentemente como un miembro de la escuela fisiocrática, tenía importantes coincidencias y contactos con ella, pero mantenía su independencia, entre otros aspectos, además de su dudosa posición en torno a la noción de productividad exclusiva de la agricultura,

14. Esta era precisamente, una de las denuncias de Mirabeau. En particular, la *gabelle* era el impuesto sobre la sal.

15. Necker, Ministro de Finanzas, al Rey (Higgs, H., 1934).

16. Estos costos de percepción estarán presentes en distintos planteos abogando por una mínima diferencia entre lo que se recauda o sale de los bolsillos del contribuyente y llega finalmente al Tesoro público para retornar en servicios a la comunidad. Mucho antes de los autores modernos y sin olvidar a Smith o Say, como veremos, hay precedentes como el de Pietro Verri, quien antes que ellos introdujo su minimización como uno de los principios o cánones de la imposición.

17. La capitación francesa, en rigor, no resultaba un impuesto igual para todos los habitantes. Se trataba de un impuesto graduado de menor a mayor (y viceversa) que comprendía 22 categorías. Con ello, más allá de los problemas de determinación, incorporaba una idea que como tal reducía la regresividad de una capitación simple, igual para cada aportante.

18. En Inglaterra, la aceptación del término sería más renuente y de empleo más tardío, como hemos apuntado más arriba (Véase Bullock, op. cit.).

19. Anne Jacques Robert Turgot, Barón de L'Aulne, se desempeñaría en tal función durante casi dos años, entre 1774 y 1776. Antes había sido intendente de Limoges (Limousin) entre 1761 y 1774.

porque su concepción liberal no lo dejaba cómodo en lo que se entendía como una secta.²⁰

Su brillo y propuestas le habían granjeado miradas indulgentes, aun desde posturas críticas. Si bien Voltaire había satirizado a los primeros, exaltaría la figura de Turgot. Su brillo intelectual y político lo haría merecedor del juicio schumpeteriano, tanto como gran Ministro de Finanzas, como integrante de un trío memorable entre los economistas de todos los tiempos.²¹ Su pensamiento reformista se había expresado ya en Limoges, como intendente, cuando estableció un catastro para la tributación racional de los impuestos directos. Allí también eliminaría la pesada corveé, tributo percibido mediante servicios personales, sustituyéndolo por otro de tipo monetario.

Ya en el cargo de Controlador General (Ministro), como responsable de las finanzas, se basaría en su célebre *lettre au Roi* planteando los principios de política económica esenciales: “no bancarrota, no endeudamiento y no a nuevos impuestos”. La base obvia de su política sería el orden y la austeridad. En la acción ministerial tomaría las medidas más famosas y que le generarían más enemigos y resistencias, incluidos miembros de la corte. Se encuentran en buena media contenidas en los célebres edictos donde se establecería la eliminación de las guildas, la supresión de las regulaciones sobre el comercio de granos²², la eliminación de los gastos “extra-

presupuestarios” o “fuera del presupuesto”, la sujeción de desembolsos a la autorización del Ministro, etc.

El ataque sobre ciertos monopolios sería importante. Ello fue lo que ocurrió sobre el existente para la fabricación de pólvora, y lo propio respecto del que gozaban las denominadas “mensajerías”. Esas actividades fueron retiradas a los privados que las detentaban y pasaron a la órbita gubernamental.²³

Su genio no se reduciría a estos aspectos, también pensaba en la completa reorganización gubernamental, mediante su proyecto sobre municipalidades. Allí, desde las asambleas parroquiales, pasando por las cantonales y llegando a las provinciales, se lograba mediante la participación ciudadana una más eficiente gestión en las obras públicas y también en la determinación de los impuestos.²⁴

6. Los impuestos indirectos y Turgot

Precisamente, era ya oportuno preguntar donde aparecían los impuestos en general y los indirectos en particular en su gestión, además de lo ya expresado en la acción del Limousin. Una de las más audaces medidas, y que le granjearían las mayores enemistades, no refería específicamente a la base de los impuestos, sino a su recaudación, aquella que ya criticaba Mirabeau.

En esa línea, procuraría eliminar el sistema de colectores de impuestos o *financiers*, que condicionaban con sus anticipos las finanzas del reino -amen de resultar campo de favoritos y prebendas-, con lo cual atacaba uno de los proble-

20. Su obra fundamental es *Origen sobre la formación y distribución de las riquezas*, diez años anterior a la *Riqueza de las Naciones* de Smith. Su liberalismo quizás se muestre más explícitamente en el muy importante *Elogio de Gournay*, discurso de despedida a su fallecido amigo y conocido exponente de esas ideas (Véase De la Nuez, Paloma y Rothbard, M., 2016).

21. Aludimos nuevamente a J. A. Schumpeter quien lo puso en el mismo rango que el escocés Adam Smith y el italiano Césare Beccaria.

22. Junto a otras regulaciones, aparecerían aquí lo que posteriormente los estudiosos del análisis económico del derecho han interpretado como *fiscalidad implícita*, tal como el Profesor R. Bara indicaría en el comentario citado, aludiendo en particular a R. Posner.

23. Un planteo moderno de la obra y pensamiento de Turgot se encuentra en Vaggi, Gianni & Groenewegen, Peter (2014). También en Groenewege (2015).

24. La organización y estructura del gobierno serían una preocupación constante en Turgot. Lo había expresado también en su conocida carta al Dr. Price donde advertía sobre el esquema adoptado por las ex-colonias de Estados Unidos (Asensio, M. A., 2013). Una enunciación analítica de las distintas medidas adoptadas por Turgot se encuentra en Montague, F. C. (1934).

mas estructurales del sistema de administración fiscal francés.²⁵

Aunque no llegó a concretarla en plenitud en la práctica, trataría de encuadrar estos cambios en una estructura tributaria preconcebida dentro de su lógica económica. Allí aparecería reiterada su crítica a los impuestos indirectos y una consideración y explicitación de los impuestos directos, en un trabajo que no llegó a terminar. Impuestos directos sobre la tierra y sobre las personas²⁶ se expresaban allí junto a figuras indirectas igualmente conocidas que usualmente había sido privilegio de los mencionados *financiers*.

Decimos que su esquema tributario estaba preconcebido, pues se remonta a un ensayo inconcluso elaborado presuntamente en 1763, es decir en su fase especulativa previa al ejercicio de Ministro, documento que fuera elevado al Contralor General de entonces y que presentamos seguidamente como modelo de clasificación impositiva.

Cabe aclarar aquí lo que sería una clasificación "observada" de una clasificación "deseada". Ello en tanto desde un punto de vista teórico, en este aspecto Turgot se inclina como los fisiócratas por considerar directo sólo a un impuesto sobre la tierra.

Luego el campo de los impuestos indirectos, cuya presencia critica como aquéllos, es igualmente abrumadora. Siendo el trabajo que comentamos un "escrito rápido", faltaron detalles que de algún modo aparecen compensados en comentarios posteriores del mismo y otros ensayos (*taille, vingtieme, centieme, dixme*, etc.).

¿Y cuáles eran algunas de las principales críticas? Se aproximaban a la decena. Enfatizará que al construir un sistema impositivo la preferencia debe depositarse en los impuestos directos

25. Como lo recuerda Juan Bautista Say, a fines del Siglo XVI, según lo anotaría el célebre Ministro Sully en sus Memorias, sólo un quinto de lo recaudado ingresaba en las arcas reales, lo que indica la enormidad de los gastos de percepción implícitos (Say, J. B., 2001, p. 455).

26. Aludía luego en el texto a las conocidas figuras de la "talla real" y "talla personal".

La Tabla Impositiva de Turgot

Tipos	Denominación
I	Directos
I.1	Impuestos directos sobre la tierra
I.2	Imposición directa personal
I.3	Transacciones de incidencia directa
II	Imposición indirecta o sobre el consumo
II.1	Imposición general sobre el consumo, <i>aides</i> , ventas
II.1.1.	<i>Aides</i> (Impuesto sobre ventas)
II.1.2.	Sisas
II.2.	Impuestos locales
II.2.1	Derechos
II.2.2	Impuestos de admisión
II.3.	Impuestos al comercio o mercaderías
II.3.1.	Impuestos al comercio
II.3.2.	Tributos de paso o tránsito de mercaderías
II.4	Monopolios
II.4.1.	Monopolio de la sal
II.4.2.	Monopolio del tabaco
II.5	Transacciones de incidencia indirecta

porque sólo el impuesto directo es susceptible de determinación, porque en los mismos es menos costosa la recaudación; porque los impuestos indirectos imponen una multitud de restricciones al comercio; porque los impuestos indirectos atacan la libertad de mil maneras; porque son altamente perjudiciales para el consumo y por lo tanto lo destruye; porque los gastos del Estado son incrementados por los impuestos indirectos desde que lo integran, así como el de sus agentes²⁸; porque otorgan una ventaja comercial competitiva a los mercaderes extranjeros; porque los resultados no pueden ser calculados previamente, mientras un propietario puede determinar siempre que proporción de su ingreso (revenue) paga.

¿Eran necesarias más críticas para los impuestos indirectos? Nuevamente pueden visuali-

27. Extraído de Turgot (1763), p. 192-193.

28. Es evidente que está pensando en el sistema de arrendamiento de impuestos (publicanos o *financiers*) ya mencionado y que se basaba en anticipos de los arrendatarios al Tesoro francés, que luego los recuperaban mediante exacciones a veces brutales sobre los contribuyentes, según lo consignado.

zarse a través del elogio de los directos. Señalará entonces que en los impuestos directos el Estado sabe a quién está afectando o incidiendo (percutiendo e incidiendo, en rigor) y sabe claramente sobre qué puede incidir. "Todo lo deseable *en administración* está presente en ellos: simplicidad, seguridad y rapidez".²⁹

7. Consideraciones finales

Hemos comenzado indicando algunos trazos de la evolución de la clasificación dicotómica entre impuestos directos e indirectos, para continuar con un enfoque de los impuestos indirectos en la mirada de Turgot, asumido el precedente fisiocrático y el vínculo con la noción de *impot* única a ellos debida y las raíces del debate francés en las instituciones del Ancien Regime.

Quedan pocas dudas sobre la fuerza de la tipificación dualística de los impuestos respecto del aporte francés que tendría matices en relación al consolidado por la ciencia económica y ejemplificado en el concepto de J. S. Mill³⁰, pero que en trazos gruesos ya en el Siglo XVIII y también en el XIX³¹ se acercaba o correspondía y además se había adelantado al mismo. Resta preguntarse en relación a su empleo por Turgot, si el enfoque

dicotómico se corresponde en líneas generales con esa idea, por un lado, y si el abordaje de Turgot es plenamente fisiocrático, lo cual merece algunas consideraciones.

Si se observa el esbozo de clasificación y los ejemplos dados por Turgot en su Tabla Impositiva cabe apreciar que más allá de faltantes y omisiones debidas al carácter de versión revisable o "esbozo" del documento que analizamos³², el mismo respeta la moderna división entre categorías, aunque debe recordarse que en ella alude a "categorías observadas", siendo por tanto un enfoque positivo, no normativo, donde lo administrativo tiene un peso sustantivo.

A su vez, la postura normativa de Turgot es claramente de raíz fisiocrática, o sea pro-impuestos directos, lo que se ratifica por sus alusiones a Quesnay y a Mirabeau con sus *Teoría de l'impot y su Filosofía Rural*. Ello no significa que globalmente -por esa y otras coincidencias- deba considerárselo un fisiócrata en términos de política económica, como ha sido aclarado por la doctrina reciente. Por otra parte, ya había criticado como aquéllos a los impuestos indirectos en sus comentarios a los artículos de Saint-Péray y Graslin, premiados en Limoges, sin olvidar su edicto del *impuesto sobre el sebo*.

En suma, estos antecedentes sobre el enfoque dualístico directos-indirectos, sobreviviente en el tiempo pese a las críticas de la literatura, anteceden a las sofisticaciones del Siglo XX y a tratamientos que se asentaron en ellos, como los ya mencionados previamente³⁴ u otros³⁵, pero que más allá de sus diferencias no hicieron otra

29. Turgot (1763), p. 195. Como se aprecia es esta una presentación de los principios de la imposición fuertemente influenciados por la validez y la eficacia administrativas.

30. "Un *impuesto directo* es el que se exige de las mismas personas que se pretende o se desea que lo paguen. *Impuestos indirectos* son aquéllos que se exigen a una persona con la esperanza y la intención de que ésta se indemnizará a expensas de alguna otra: por ejemplo, los derechos de consumo y los impuestos de aduana" [J.S. Mill, 1978 (1848), p. 704].

31. Recuérdese la célebre definición de J. B. Say, adoptada por J. B. Alberdi, al clasificar las contribuciones que afectan los ingresos particulares en dos grupos principales: "En el primero se les pide directamente una porción del ingreso que se supone reciben: es el objeto de las *contribuciones directas*; en el segundo se les hace pagar una suma cualquiera sobre ciertos consumos que hacen con su ingreso: es el objeto de lo que en Francia se llama contribuciones indirectas" (J.B. Say [2001 (1841)], p. 464).

32. Que se correspondería con la palabra inglesa "draft".

33. Véase Vaggi y Groenewegen (2014) y P. Groenewegen (2015), op.cit.

34. Nos referimos a H. Hinrichs y R. A. Musgrave.

35. Una indisputable autoridad económica como Anthony B. Atkinson ha aportado una importante definición sobre nuestra dicotomía: "Se definen como *impuestos directos* aquéllos que pueden ser ajustados a las características individuales del contribuyente y con *impuestos indirectos* aquéllos que son recolectados sobre transacciones, sin considerar las circunstancias de comprador y vendedor" (1977).

cosa que respetar tal tratamiento dual, de antigua prosapia en el debate económico.

8. Referencias

Alberdi, J. B. (1856). Sistema económico y rentístico de la Confederación Argentina, Ediciones de la Libertad, Buenos Aires.

Asensio, M. A. (2013). "Turgot y Hamilton en la economía del federalismo". Anales de la AAEP, Argentina.

Asensio, M. A. (2015a). Finanzas Públicas. Notas de Orientación, Buyatti, Buenos Aires.

Asensio, M. A. (2015b). Economía Fiscal. Presupuesto y finanzas estatales, Buyatti, Buenos Aires.

Atkinson, A. (1977): "Optimal Taxation and the Direct versus Indirect Tax Controversy", The Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'Économique, 10 (4), 590-606.

Bodin, J. (2010). Los seis libros de la República, Colección Clásicos del Pensamiento, Tecnos, Madrid (original de 1579).

Bullock, C. (1898). "Direct and Indirect Taxation in Economic Literature", Political Science Quarterly, Volume 13, N° 3, September.

De la Nuez, P. (2009). "Introducción", en Turgot, A. R. J. Reflexiones sobre la formación y distribución de las riquezas. Elogio de Gournay, Unión Editorial, Madrid.

Ferguson, N. (2001). Dinero y poder en el mundo contemporáneo, 1700-2000, Taurus, Barcelona.

Grimal, P. (2008). La civilización romana. Vida, costumbres, artes, leyes. Bolsillo Paidós, Editorial Paidós, Buenos Aires.

Groenewegen, P. (2015). Eighteenth-century Economics. Turgot, Beccaria and Smith and their contemporaries, Routledge Studies in the History of Economics, Routledge, Nueva York.

Higgs, H. (1933). La fisiocracia, FCE, México.

Higgs, H. (1984). "Finance", in Ward, Prothero and Leathes, Volume VIII of The Cambridge Modern History, The French Revolution, p. 66-78.

Hinrichs, H. (1967). La estructura tributaria durante el desarrollo, CEMLA.

Meek, R. (1976). Los fisiócratas, Editorial Ariel, Madrid.

Mill, J. S. (1978). Principios de Economía Política, FCE (edición original de 1848, con otras posteriores, siendo la de 1871 la última corregida por Mill).

Montague, F. C. (1934). "Louis XVI", Chapter IV of Cambridge Modern History, op. cit., pp. 79-118.

Musgrave, R. A. (1972). Sistemas Fiscales, Aguilar, Madrid.

Rothbard, M. (2009). "La brillantez de Turgot", en Turgot, A. R. J. Reflexiones sobre la formación y distribución de las riquezas, Elogio de Gournay (2009) (hay también Edición del Mises Institute y otros).

Say, J. B. (2001). Tratado de Economía Política, FCE, México (original de 1841).

Schumpeter, J. A. (2014). Historia del análisis económico, Ariel, Madrid.

Turgot, A. R. J. (2011). Turgot Collection, Liberty Fund, Ludwig Von Mises Institute. (original publicado en 1767).

Turgot, A. R. J. (2009). Reflexiones sobre la formación y distribución de las riquezas. Elogio de Gournay, Unión Editorial, Madrid (original publicado en 1759)

Turgot, A. R. J. (1763). "Paper on Taxation in General, on Land Taxes in Particular, and on a Project of a Land Register", incluido como Capítulo 9 en Turgot Collection, op. cit.

Vaggi, G. y Groenewegen P. (2014). A Concise History of Economic Thought. From Mercantiism to Monetarism, Palgrave MacMillan, Hampshire.

La crisis del estado fiscal de Argentina: una visión con ideas de Schumpeter

The crisis of Argentina's fiscal state: a vision with ideas from Schumpeter

Ricardo E. Bara

Universidad Nacional del Sur (Argentina)

rbara@speedy.com.ar

Resumen

Joseph Schumpeter escribió en 1918 un artículo que tituló La Crisis del Estado fiscal. Austria enfrentaba, entonces, un grave problema fiscal: debía hacer frente a la deuda acumulada luego de cuatro años de guerra por el Imperio Austro-húngaro que había colapsado como consecuencia del conflicto bélico. Para fundamentar una propuesta de solución desarrolló un esquema teórico e histórico de las relaciones entre la hacienda pública y el sistema económico-político de validez general que se convirtió en un clásico de la literatura sobre las crisis fiscales. El presente artículo trata de utilizar las ideas de Schumpeter para comprender el comportamiento poco satisfactorio de la hacienda pública argentina, por lo menos en los últimos setenta y cinco años y, particularmente, aplicar sus ideas a nuestra situación fiscal actual.

Palabras clave: Estado Fiscal, Schumpeter, Crisis, Argentina.

Clasificación JEL: B25, E6, H6

Abstract

Joseph Schumpeter wrote, in 1918, a famous article: The Fiscal State Crisis. At that time, Austria faced a major fiscal problem because it had to face the accumulated debt after four years of war by the Austro-Hungarian Empire. To find a solution to the problem, he developed a theoretical and historical scheme of the relations between public finances and the economic-political system. This scheme became a classic in the literature on fiscal crises. Our article tries to use Schumpeter's ideas to understand the unsatisfactory behavior of Argentine public finances in the last seventy-five years; and also apply Schumpeter's ideas to our current fiscal situation.

Keywords: Fiscal State, Schumpeter, Crisis, Argentina.

JEL Classification: B25, E6, H6.

*Atento a ser un trabajo por invitación, el presente es un artículo que no ha pasado por el proceso de arbitraje.

1. Introducción

La Hacienda Pública Argentina se ha caracterizado por un comportamiento poco satisfactorio, por decir lo menos. En los últimos 75 años, para tomar un punto de referencia, hubo un crecimiento del gasto público muy significativo y no acompañado por un aumento de las prestaciones públicas tal como las valora la población en general. También se ha incrementado, en gran medida, la presión tributaria. Pero aun así el resultado fiscal ha sido deficitario en 70 de los años de este último cuarto de siglo. El déficit ha sido financiado principalmente por medio de la emisión monetaria y de la toma de préstamos. Una consecuencia de esos déficit, importantes y persistentes, ha sido la inflación, variable pero poco menos que permanente, y las recurrentes dificultades para afrontar el pago de los servicios de la deuda pública. La imposibilidad de superar esas dificultades mediante políticas explícitas ha originado sucesivas crisis del estado fiscal del país.

Argentina se caracteriza históricamente por crisis fiscales asociadas a sus ciclos económicos y, por eso se lo ha llamado un país “ciclónico”¹. Ana María Cerro y Osvaldo Meloni² han analizado las crisis argentinas a lo largo de 180 años de historia y observan que hay una fuerte evidencia de que en esas crisis los problemas fiscales estuvieron siempre presentes.³ Las crisis profundas se generan con fuertes desequilibrios fiscales, luego de que el gasto público creció con altas tasas en los años anteriores y en estos episodios suele encontrarse renuencia en el control de las erogaciones.

Si ésta ha sido una característica general de nuestra historia económica ¿somos, entonces,

1. La expresión se atribuye a Lucio Reca: “nuestros ciclos se convierten en ciclones”. Ver De Pablo (2005). *La Economía Argentina en la Segunda Mitad del Siglo XX*, To.II, La Ley, Buenos Aires, p:839.
2. Cerro, Ana María y Osvaldo Meloni (2003): “Crises in Argentina: 1823 – 2002. The Same Old Story?”, XXXVIII Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política, Mendoza, noviembre.
3. Los factores externos han jugado, también, un papel. Pero su importancia se acrecienta cuando ocurren en momentos de “debilidad fiscal”.

un país ciclónico tanto en épocas de auge como de declinación? Hay diferencias. Si dividimos el lapso estudiado en dos períodos: uno, hasta el fin de la segunda guerra mundial (123 años) cuando Argentina creció relativamente o mantuvo sus posiciones y otro desde entonces (57 años que ese estudio analiza), cuando el país declina, se observan diferencias.

En el último período las crisis son más frecuentes: una cada, aproximadamente, 4 años en este caso y cada 9 años en el primero; también son más profundas: hubo 4 profundas en los 123 años del primer período y 7 en los 57 años del segundo. La proporción de años en crisis respecto a años normales se incrementó en el segundo período: 23 años de crisis en 123 años en el primer período y 26 años en crisis en un lapso de 57 años en el segundo. Los desequilibrios fiscales fueron más altos: en la crisis de 1890-91 el déficit fiscal llegó el 3,8% del PBI; en las crisis últimas alcanzó o superó el 8%. Además, en las últimas décadas las crisis no se han superado, en la mayoría de los casos, “guiadas por la política” sino por “imposiciones de la realidad” que han dejado consecuencias políticas, económicas y sociales graves. A principios del 2020, cuando se escriben estas líneas, vivimos una situación que también puede calificarse como una crisis fiscal.

La literatura sobre crisis fiscales es muy amplia. Aquí nos centraremos en un artículo que se ha convertido en un clásico de esa literatura. Nos referimos a *La Crisis del Estado Fiscal*⁴ que

4. El artículo se tituló *Die Krise des Steuerstaats (Zeigfragen aus dem Gebiete der Soziologie)* y fue publicado por Graz y Leipzig. Fue traducido al inglés por Stolper y Musgrave, en versión acotada en *International Economic Papers* (4) 1954. Esta versión omite una sección titulada *La crisis de la economía feudal al final de la edad media* donde Schumpeter explica el paso de la hacienda pública patrimonial al moderno estado fiscal y una parte de la sección *¿Tiene que derrumbarse el estado fiscal?* dedicado a describir el caso específico de la deuda pública de Austria. Hay dos traducciones al castellano. La versión acotada se publicó en *Lecturas de Hacienda Pública* (1994) y la versión completa fue publicada por *Hacienda Pública Española* (2), Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.

Joseph Schumpeter escribió en 1918. En ese momento Austria enfrentaba una crisis sumamente grave provocada por la dificultad para afrontar los servicios de su deuda pública. Terminaba, entonces, la primera guerra mundial. Colapsaban imperios europeos que habían sido símbolos de poder. En octubre de 1917 cayó el imperio de los zares y los bolcheviques tomaron el poder en Rusia. La derrota bélica derrumbó al imperio alemán (el Kaiser Guillermo II abdicó el 9 de noviembre de 1918) y se desintegró el imperio austro húngaro que agrupaba países con doce nacionalidades distintas, tres religiones principales y un esplendor económico y cultural que había dado lugar a Freud, Wittgenstein, Carnap, Popper, el Círculo de Viena, Bohm Bawerk, von Mises y el origen de lo que fue la escuela austríaca de economía, Mozart, Schönberg y los valeses de Strauss. Austria había quedado con, aproximadamente, el 12% de la población y del territorio del imperio original y con toda la deuda pública que se había acumulado luego de cuatro años de guerra. Se encontraba, pues, frente a un problema muy serio. Schumpeter escribió su artículo para generar un marco analítico e histórico que diera fundamento a un programa de gobierno de posguerra. Schumpeter, que entonces tenía 34 años, fue efectivamente el ministro del gobierno de posguerra que tuvo que hacerse cargo de la tarea. Dejamos para más adelante considerar su política y los resultados de la misma.

Cuando los países llegan a situaciones de crisis graves (que conmueven la convivencia social) ha sido habitual, y lo sigue siendo, que muchos sostengan que el ordenamiento económico-político-social en el que se originó la crisis ya no sirve para atender las necesidades de la sociedad y hay que cambiarlo.

Schumpeter observó que ese tema se había instalado en el debate sobre qué hacer en la Austria de la posguerra. Señaló, también, que el debate estaba lejos de ser desapasionado, que cada uno trataba de afirmar que la única solución es una propuesta que “coincide con el cumplimiento de sus propios deseos” y que cuesta encontrar en la discusión “siquiera una débil semejanza con los hábitos del pensamiento científico” ... cada uno “se considera sinceramente con dere-

cho a recitar viejas falacias y a exponer cándidamente sus intereses económicos o ideológicos más subjetivos como si fueran la última palabra de la ciencia”.⁵ Se propuso con su artículo mejorar la calidad de la discusión.

Podemos ver que lo que Schumpeter observaba en la Austria de 1918 tiene muchos puntos de contacto con nuestros debates sobre la declinación argentina y sus crisis recurrentes. En aquel entonces, nuestro autor se propuso desarrollar un enfoque de modalidad científica, para comprender las relaciones entre el sistema fiscal, el orden económico y el régimen político, a partir del cual se pudiera diseñar soluciones para la crisis fiscal que enfrentaba Austria.

En la sección siguiente trataremos de resumir sus principales ideas. Veremos que muchos de sus hallazgos tienen relación estrecha con los problemas actuales de Argentina y procuraremos encontrar de qué manera pueden ayudarnos en las dificultades de hoy.

2. El Estado Fiscal y su relación con la economía y la política según Schumpeter

2.1 Surgimiento y naturaleza del estado fiscal

Los gobernantes de la edad media se financiaban con los recursos que generaban sus patrimonios, principalmente sus tierras. Tenían también, otros ingresos provenientes de sus derechos feudales como la acuñación de moneda, la protección de mercados, la validez de documentos y la administración de justicia. La naturaleza de las fuentes de recursos de su fisco permite caracterizar un estado patrimonial.

Hacia el fin de la edad media esos gobernantes se encontraron cada vez con más dificultades financieras que se manifestaban en una acumulación de deuda difícil de afrontar. Una causa, en muchos casos, ha sido el llamado

5. Las citas de Schumpeter corresponden a la versión publicada por Hacienda Pública Española, Madrid 1994, en este caso página 147.

“despilfarro cortesano”. Pero, este gasto, aparte de los casos de exageración, era difícil de evitar ya que los miembros de la corte brindaban un servicio de “apoyo político” al monarca cuando las relaciones feudales de vasallaje comenzaban a aflojarse.⁶ Pero la causa más importante de las dificultades financieras consistió en los crecientes gastos militares. En este caso varias causas lo explican. Existió, en muchos casos, la ambición del príncipe. Pero también, influyó el abandono de los señores medievales de sus deberes militares reemplazados por un “tributo” para financiarla guerra.⁷ Además, y muy importante, la creciente interrelación entre los territorios que acompañaron el desarrollo del comercio y otras actividades económicas hizo que las “guerras del príncipe” se fueran convirtiendo en “guerras de interés general”.

La burocracia del monarca se convirtió en burocracia del estado. Sus antiguos derechos y poderes se transformaron en poder estatal. La tarea de “nutrir” al tesoro, que era una tarea del príncipe, pasó a ser una tarea “de todos”: del estado patrimonial se pasa al estado fiscal cuya principal fuente de recursos son tributos.

El método de exigir impuestos, escribe Schumpeter, se explica por la desintegración de las formas medievales de vida. Este proceso puede muy bien seguirse en los cambios que terminan en la economía libre de la familia individual. Desaparece la protección feudal y la familia debe hacerse cargo de su economía. Se fortalece el mercado y los intercambios como fuente de los ingresos y, con ello, la capacidad de gravar. El impuesto no es un mero fenómeno de superficie,

es una expresión del desarrollo de la sociedad en una dirección particular.

El estado moderno se caracteriza porque el poder se fundamenta en sus ciudadanos. Su correlato en las finanzas públicas es el estado fiscal que no vive de sus recursos propios sino de la riqueza que crean los individuos y las familias que lo constituyen. Una parte de esa riqueza se transfiere al estado de manera coactiva. Pero la coactividad es, esencialmente, un poder de las personas que componen la sociedad. Sólo un detalle técnico pone el poder de decisión en manos de funcionarios electos y, por lo tanto, representantes de los ciudadanos. El antecedente fundamental de este régimen político es la *Carta Magna* de 1215 que, precisamente, surgió de un conflicto sobre el poder de establecer tributos. Las normas que rigen el tema, en el estado moderno, se fijan en el texto que contiene las reglas básicas de la convivencia social, es decir la constitución que, precisamente, suele llamarse *Carta Magna*.

Los impuestos no sólo ayudaron a crear el estado moderno, ayudaron también a darle forma. Una vez que el estado fiscal dependió de la riqueza de las personas el uso del poder quedó, de alguna manera, limitado por las preferencias de esas personas. Muchos autores subrayan el sesgo autoritario de los estados patrimoniales, en comparación con el sesgo democrático de los estados fiscales.

Pero, a su vez, el estado fiscal influye sobre la economía, la política y la vida social del sector privado. Con el recibo de contribución en la mano, escribe Schumpeter, el estado penetró en las economías privadas y fue obteniendo un dominio creciente sobre ellas. Así se convierte en un factor formativo del mismo organismo que lo ha desarrollado. El tipo y cuantía de los impuestos vienen determinados por la estructura social, pero una vez que los impuestos existen se convierten en un asidero que los poderes sociales pueden empuñar para cambiar esa estructura.

Esta interacción es fundamental para comprender los vínculos entre la crisis, las formas institucionales de la hacienda pública y los sistemas económico-políticos.

6. Schumpeter dice que este hecho es un ejemplo de un cambio social con consecuencias fiscales. Por otra parte, es interesante relacionar este hecho con la frecuente observación, en nuestros días, acerca del exceso de “gastos de la política” y su sostenido aumento.

7. Esos tributos tuvieron varias formas y denominaciones: scutage (escudaje), auxilium, fonsadera (cavar los fosos para defensa de los castillos), lanzas, todos nombres relacionados con servicios personales que reemplazaban.

2.2 Algunas características fundamentales del enfoque

Schumpeter afirma que la mejor forma de comprender las crisis fiscales consiste en enfocarla de una manera integral analizando las interrelaciones de las conductas humanas en los sistemas sociales en que se producen, su vinculación con las normas que las rigen y su evolución en el contexto histórico. Por eso tituló "*sociología fiscal*" a su estudio sobre el tema. Hoy lo llamaríamos un enfoque de economía política institucional.

Schumpeter enfatizaba la vinculación de la vida social con la hacienda pública. Agregaba el condicionamiento fiscal que ella impone a la sociedad y la importancia de tener en cuenta que las interrelaciones siempre existen, pero difieren entre épocas, contextos y sistemas.⁸ Fiscalidad y sociedad, diríamos parafraseando a Max Weber, en la dinámica de la historia.

2.3 Importancia y vigencia

Estos rasgos de la visión schumpeteriana explican en gran medida por qué lo escrito hace algo más de 100 años sirve para interpretar los hechos de la actualidad.

Una primera razón, y muy posiblemente la principal, es que el autor creó un marco teórico e histórico que relaciona las formas institucionales de organización de la hacienda pública con el sistema económico-político social del momento en que se aplica, de las interrelaciones entre ambos y de la retroalimentación que va generando el devenir histórico. Por eso lo que Schumpeter elaboró para explicar 1918 tiene vigencia general.

"La historia fiscal de un pueblo ... en algunos períodos históricos ... explica prácticamente todas las características importantes de los acontecimientos; en muchos períodos explica

una gran cantidad de cosas y tan sólo hay unos cuantos períodos en los que no explica nada ... El espíritu del pueblo, su nivel cultural, su estructura social, los hechos de su política, todo esto y más está escrito con claridad en su historia fiscal ...".⁹

Por esto "*la hacienda pública es uno de los mejores puntos de partida para realizar una investigación de la sociedad, y en especial, aunque no de manera exclusiva, de su vida política ... aquel que sabe escuchar su mensaje discierne aquí el tronar de la historia del mundo con más claridad que en ninguna otra parte*".¹⁰

En síntesis, lo que pasa en la hacienda pública refleja cosas muy profundas de la sociedad. Para estudiarlo Schumpeter utilizó un enfoque multidisciplinario de economía, política, sociología, derecho y técnica fiscal.

Una segunda razón es que las grandes crisis inducen propuestas de "cambiar el sistema". El argumento sostiene que la gravedad de la situación muestra que un sistema más general está fallando y hay que sustituirlo. Esto se escuchó al fin de la primera guerra mundial, también durante la crisis del 30 y, recientemente, con los acontecimientos financieros de 2007-2008.

En las postrimerías de la guerra Rudolf Goldscheid¹¹ planteó esta cuestión en Austria. Su tesis fue que ese país nunca podría pagar su deuda si no cambiaba su sistema económico y fiscal. Cuando el fisco tiene que recurrir al impuesto, cambia la relación entre el estado y el individuo, sostuvo. El estado pierde poder para usar la hacienda pública con fines generales y se orienta hacia el interés privado. Por ambas

9. Schumpeter (1918): en Hacienda Pública Española (1994), p: 149-150.

10. Schumpeter (1918): oc. cit. p: 150.

11. Ver Musgrave, Richard (1980). "Theories of the Fiscal Crisis: An Essay in Fiscal Sociology", publicado en *The Economics of Taxation*, Henry Aaron y Michael Boskin (eds), The Brookings Institution. Versión en castellano en *Hacienda Pública Española*, n° 83.

8. Sultan, H. (1961). "Ciencia financiera y sociología", en Gerloff y Neumark, *Tratado de Finanzas Públicas*, El Ateneo, Buenos Aires, To. I, p:75

razones se origina un sesgo hacia el déficit y el consiguiente uso de la deuda puesto que el sector privado es renuente en la cesión de recursos. Los ciudadanos han logrado el control del estado, dice Goldscheid, pero heredan una hacienda pública empobrecida y endeudada.¹² La solución es reconstruir un estado patrimonial, propietario de empresas públicas que produjeran los ingresos suficientes.¹³

Schumpeter está de acuerdo con que una crisis importante indica que puede haber algo que funciona mal en el conjunto del sistema. Su análisis apunta entonces a distinguir, diversas posibilidades: si la perturbación es intrínseca o transitoria, producida por un acontecimiento externo o por una mala gestión de alguna parte del sistema; si la falla es del conjunto del sistema económico-político o de un subsistema del mismo. Antes de descartar el capitalismo de mercado, como propone Goldscheid, es necesario un examen profundo de interrelaciones sistémicas.

Una tercera causa de su vigencia es que las crisis fiscales son frecuentes y recurrentes. Tienen consecuencias indeseables y no parece haber soluciones definitivas. Argentina es un caso que nos involucra directamente. Lo tenemos muy a mano y volveremos sobre el mismo en las secciones siguientes, luego de examinar los aportes de Schumpeter.

Finalmente, cabe agregar que nuestro autor abordó el tema con profundidad y lo relató con sus características frases concisas, directas y, muchas veces, impactantes. Ha sido un autor polémico y, a la vez, imprescindible para la comprensión de la economía política, aún en sus errores.

2.4 La base de la explicación de las decisiones fiscales

Para comprender el fenómeno fiscal, sostiene Schumpeter, debemos considerar el comportamiento de las personas que actúan en los sectores público y privado. *“En realidad jamás debería decirse ‘el estado hace esto o lo otro’. Siempre es importante reconocer quién es el que pone la máquina del estado en marcha y habla a través de ella, o en interés de quién se hace. Esta*

*visión debe repugnar a aquellos para quienes el estado es el supremo bien del pueblo, el pináculo de su desarrollo, la suma de sus ideales y de sus fuerzas. Sin embargo, sólo este punto de vista es realista”.*¹⁴ Ni el concepto de un estado de clase, ni la idea del estado como algo por encima de todos los partidos y clases que es simplemente la “totalidad” organizada, es adecuada a la naturaleza del estado.¹⁵

De todos modos, el estado, con recursos, adquiere fines propios. Dice Schumpeter: *“una vez que el estado existe como realidad y como institución social, una vez que se ha convertido en el centro de las personas que manejan la máquina gubernamental y cuyos intereses se centran en él, finalmente, una vez que el estado ha sido reconocido como algo conveniente para muchas cosas, incluso por aquellos individuos a quienes hace frente, una vez que todo esto ha tenido lugar, el estado se desarrolla ulteriormente y muy pronto se convierte en algo cuya naturaleza ya no puede ser entendida meramente desde el punto de vista fiscal, para el que las finanzas se convierten en un instrumento a su servicio. Si la hacienda ha creado y, en parte, ha dado forma al estado moderno, ahora el estado, por su parte, da forma a la hacienda y la extiende ampliamente en la carne de la economía privada”.*¹⁶

14. Schumpeter (1918) op. cit. p.167.

15. Schumpeter califica de errónea a la teoría marxista según la cual el estado no es otra cosa que el medio de explotación de las clases dirigentes. Está implícito en su razonamiento que la contraposición de intereses en la sociedad es múltiple y no puede reducirse a dos clases: capitalistas y asalariados. Rechaza también la idea de “estado como totalidad”, es decir la “visión orgánica” que describe su comportamiento como el de una persona humana. Esto no quiere decir que el pensamiento schumpeteriano se oponga a la idea de “clase dirigente” que han expuesto, por ejemplo, Gaetano Mosca o Vilfredo Pareto. Las personas, tanto en lo público como en lo privado, puede formar “grupos” que actúan en conjunto, en la medida en que lo permitan o determinen las normas institucionales referidas al grado de monopolio o cartelización de la vida social.

16. Schumpeter (1918) op. cit. p: 167.

Pero, el estado no puede subsumir colectivamente a la economía que, en esencia, es una actividad individual en la sociedad moderna. La economía es “un sistema de interacciones automáticas de egoísmos individuales o familiares”, explica el autor, lo que simplemente quita espacio al estado. “La economía individual hace depender al individuo –o a la familia- de sí mismo, le fuerza, como la manzana en el paraíso, a abrir sus ojos a la realidad económica del mundo y a formar sus propósitos sobre la base de sus intereses... mira al mundo solamente a través de su ventana y no ve demasiado lejos porque pronto su mirada tropieza con el obstáculo que presentan los muros de otras casas”... Es por esto que las demandas fiscales constituyen el primer signo de vida del estado moderno. Pero esas demandas tienen un límite.¹⁷

2.5 Los límites del estado fiscal

“El estado fiscal tiene sus límites. Son límites a su campo de acción social, no definibles conceptualmente sino como límite a su potencia fiscal. Varían de acuerdo con la riqueza o pobreza del país, con detalles concretos de su estructura social y con la naturaleza de su riqueza. Hay una gran diferencia entre la riqueza nueva, activa y en aumento, y la riqueza antigua, entre estados empresariales y estados rentísticos. Pueden variar, también, con la amplitud y la naturaleza de sus gastos, con el alcance de los servicios de la deuda, con el poder y la moralidad de la burocracia, con la ‘conciencia de estado’ de su pueblo. Pero siempre están presentes”.¹⁸

Schumpeter describe y fundamenta estos límites. “El estado, en todas partes, lleva una existencia separada de los individuos y familias cuyas vidas privadas son para ellos su centro. En todas partes se enfrenta a las economías privadas cuya significación y tendencia es el servicio a la esfera privada y solamente para ella producen, mientras el estado depende de lo que puede obtener de ellas”.¹⁹

“Aunque el estado puede ser sentido y apreciado en todas partes, y a pesar de que su importancia pueda ser recordada desde la niñez, permanece como algo periférico, algo ajeno al propósito propio de la economía privada, incluso como algo hostil y en cualquier caso algo derivado”.²⁰

“En la economía de mercado cada uno trabaja y ahorra para sí mismo, y quizás para algunos fines escogidos por él mismo. Lo que se produce se hace para los fines propios de los sujetos económicos privados. La fuerza productora es el interés individual, entendido en un sentido muy amplio y en modo alguno sinónimo de egoísmo hedonístico individual. En este mundo, el estado vive como un parásito económico. Puede retirar de la economía privada sólo aquello que es compatible con la existencia continuada de este interés individual. En otras palabras, el estado fiscal no debe pedir a la gente tanto que pierdan el interés en la producción o dejen de utilizar sus mejores energías en ella. Esto supone una cantidad diferente que depende de la manera cómo un pueblo determinado vea un estado determinado en una situación histórica determinada. En tiempos de fervor patriótico el pago de impuestos es compatible con un esfuerzo extremo que, en condiciones normales, haría que la producción cesase totalmente. De todos modos, aunque los límites estén más o menos alejados en situaciones diferentes, son reconocibles porque existen”.²¹

Schumpeter distingue entre los límites de la imposición indirecta y la directa. Respecto a los gravámenes sobre los bienes su posición es un anticipo de la curva de Laffer escrito en 1918. Sostiene que existe para la carga impositiva de cada artículo y, por lo tanto, para la recaudación por impuestos indirectos en conjunto, un nivel por encima del cual los aumentos de la tasa no significan un incremento sino una disminución del rendimiento. La determinación del nivel que produce el máximo rendimiento tropieza con dos dificultades prácticas. En primer lugar, está el hecho de que cada impuesto indirecto impor-

17. Schumpeter (1918) op. cit, p: 166.

18. Schumpeter (1918) op. cit, p: 168.

19. Schumpeter (1918) op. cit, p: 168.

20. Schumpeter (1918) op. cit, p: 168.

21. Schumpeter (1918) op. cit, p: 169.

tante pone en marcha cambios técnicos y comerciales en el aparato productivo, cuyas consecuencias son muy difíciles de seguir. En segundo término, está la dificultad de que la situación existente cuando el impuesto fue establecido no permanece inmutable en otros aspectos; prácticamente siempre existen otras “perturbaciones” como modificaciones de la producción del bien en el extranjero u otros cambios externos al análisis. Ningún sistema fiscal puede obtener de los impuestos indirectos rendimientos por encima de una cantidad máxima, que es así un dato independiente de la voluntad del estado.

Con los impuestos directos pasa algo similar pero las cosas son más complejas porque se tocan los motores del crecimiento económico. El beneficio empresarial propiamente dicho –diferenciado del interés como remuneración del capital y del sueldo del empresario que es un caso especial de salario– es un premio al riesgo, que surge en la economía capitalista allí donde se introduce con éxito un nuevo método de producción, una combinación comercial nueva o una nueva forma de organización. Es el premio que el capitalismo concede a la innovación exitosa; el mismo está surgiendo continuamente y así también desaparece por efecto de la competencia,

22. Schumpeter afirma que una práctica fiscal idealmente perfecta, que diera un trato individual a cada caso de beneficio empresarial, podría recaudar sumas mayores que las que se obtienen con la práctica de usar impuestos generales e impersonales. Se está anticipando al planteo de la teoría de la imposición óptima. James Mirrlees, por ejemplo, sostiene que el sistema impositivo podría tener impuestos de suma fija –es decir, sin costo de eficiencia– si pudiera gravarse “la capacidad”. Pero no hay forma práctica de hacerlo de manera objetiva y sólo se la puede estimar por manifestaciones concretas como son los ingresos que esa capacidad ha realmente generado. En tal caso, un gravamen afecta los incentivos a ganar ingreso y tiene costos de eficiencia. Por esta razón, sostiene Mirrlees, el diseño impositivo es un caso de second best. De todos, sostiene Schumpeter, que incluso la técnica fiscal más ideal alcanzaría un límite y lo alcanzaría muy pronto. Téngase en cuenta que tal sistema de discriminación impositiva exige funcionarios estatales perfectos, desinteresados y benevolentes.

atraída por el beneficio. Si este beneficio fuera totalmente arrebatado por el impuesto, faltaría el elemento del proceso económico que empuja a trabajar para lograr el progreso: aún si la imposición redujese sólo en una medida importante este beneficio, el desarrollo progresaría con mucho menos de prisa. Luego, existe un límite a la imposición sobre los beneficios del empresario, pasado el cual la presión fiscal no puede aumentar sin dañar primero y destruir después el objeto de la imposición.²²

Algo similar sucede en el caso de intereses y salarios, es decir en la remuneración del capital y el trabajo. Si los gravámenes son una carga para los ingresos de los capitalistas y los trabajadores, a veces podrán dar como resultado más ahorro y más trabajo.²³ Pero estos casos constituyen raras excepciones. En los demás casos se paraliza la formación de capital y puede incluso convertirse en consumo del capital por falta de amortización, reposición y reparaciones o en desaliento del esfuerzo del trabajo. Lo que nos importa sostiene Schumpeter, es que el producto posible del impuesto viene limitado por la naturaleza de las fuerzas impulsoras de la economía que actúan libre y voluntariamente.

Concluye su análisis de los límites de la imposición diciendo que ahora se puede ver lo insostenible que es la frase que afirma que en la economía pública y contrariamente a la economía privada, los ingresos dependen de los gastos.²⁴ No es así porque la capacidad fiscal del estado tiene sus límites. Cuanto más se acerca el estado fiscal a sus límites, tanto mayor es la resistencia y la pérdida de energías con que opera. Se necesita un ejército cada vez mayor de burócratas para hacer cumplir las leyes fiscales. La investigación fiscal se hace cada vez más insostenible. Este absurdo despilfarro de energías muestra que el significado de la organización fiscal del estado descansa sobre la autonomía de

23. Schumpeter está anticipando lo que la teoría llama el “efecto ingreso” de los impuestos.

24. En términos de la Argentina actual, Schumpeter diría que no es reactivante “poner dinero en el bolsillo de los argentinos” proveniente de la creación o aumento de impuestos.

la economía privada y de la vida privada, y que esta significación se pierde cuando el estado no puede respetar por más tiempo esa autonomía.

Si la voluntad del pueblo pide gastos públicos cada vez más elevados, si cada vez se utilizan más medios para fines que no son aquellos para los que los individuos particulares los han producido. Si cada vez hay más poder detrás de esa voluntad, y si, finalmente, todas las fracciones del pueblo son presa de ideas enteramente nuevas sobre la propiedad privada y las formas de vida, entonces el estado fiscal habrá completado su curso y la sociedad tendrá que depender de otras fuerzas motrices, distintas del interés propio. Este límite, y con él la crisis a la que el estado fiscal no podría sobrevivir, ciertamente puede llegar a alcanzarse. Sin duda alguna, el estado fiscal puede derrumbarse si las condiciones anteriores se hacen presente.²⁵

3. La aplicación del enfoque a la crisis de Austria en 1918

3.1 La solución del problema de la deuda pública en Austria 1918

Schumpeter escribió su artículo procurando tener un fundamento sólido a las propuestas para afrontar el problema de Austria, esencialmente el pago de la enorme deuda creada por la guerra por parte de un país cuya economía había quedado gravemente afectada por la misma.

La solución de una crisis tiene dos problemas principales, plantea Schumpeter. Primero, conseguir los recursos para pagar la deuda que, obviamente, se ha originado por un gasto excesivo por las razones que fueran: lo que hoy llamaríamos el ajuste fiscal. Segundo, reconstruir el sistema que ha sido dañado por la crisis para que vuelva a su funcionamiento normal o, si es el caso diseñar otro sistema que pueda funcionar con posibilidades de éxito.

Respecto al primer tema hay que recurrir a la tributación porque “si se hubieran usado los

impuestos las cosas hubieran sido mejores que con el método escogido (emisión de dinero en la Austria de entonces) ... debido a las consecuencias económicas y sociales de la inflación”. El uso de la tributación permite una distribución más justa de la carga mientras que la inflación produce complejas redistribuciones de ingresos y de riqueza. Las mismas generan reacciones “apasionadas, poco científicas y con una explosión de furiosos alaridos” porque la gente tiene distinta capacidad para adaptarse a los cambios en el valor del dinero, para tener la información suficiente para conocer la situación y para saber lo que va a pasar. Estos cambios de riqueza que la inflación produce están muy lejos de asociarse a algún “mérito”. Puede parecer que la inflación es un método menos doloroso. Pero es una experiencia que no dura porque presupone su continuación y el abandono del orden del sistema monetario.²⁶

La solución es una exacción, hecha por una sola vez, que sea lo suficientemente elevada para saldar la deuda. Puede parecer extraño esperar que una economía empobrecida por la guerra soporte una exacción de capital. ¿Se va a disminuir más la riqueza ya disminuida? ¿Se va a arrebatar al ciudadano incluso lo que le queda? ¿No es equivalente a una confesión del fracaso del estado fiscal y sólo proponer sustituir la quiebra del estado por la quiebra del pueblo?, se pregunta el autor. No es así, se contesta, porque la exacción de capital no requiere una nueva entrega de bienes de la economía. El objeto del impuesto es el valor dinerario de la riqueza nacional. La exacción no ha de entregar bienes al estado, sino tan solo dinero y títulos y sólo se necesita que ese dinero y esos títulos, no sean usados para financiar gastos.²⁷

En resumen, la salida correcta de la crisis requiere una exacción extraordinaria que cancele la deuda, con la condición de que los recursos adicionales resistan la tentación de convertirlos en mayor gasto y que genere el menor daño posible a los incentivos privados a crear riqueza. La recomendación no es fácil de concretar y, por eso,

25. Schumpeter (1994): op. cit. p: 174.

26. Schumpeter (1918): op. cit. p: 180-182 y nota 24.

27. Schumpeter (1918): op. cit. p: 183 y siguientes.

se requiere una conducción política a la altura de las circunstancias.²⁸

El segundo tema se refiere al sistema económico que ha de sostener el esfuerzo fiscal. Schumpeter sostiene, en ese sentido, que hay que reconstruir “nuestro orden económico anterior a la guerra”. Ese orden era una mezcla de elementos contradictorios y “solamente mediante una abstracción heroica podría llamarsele economía de libre competencia, si bien todo el éxito que se alcanzó fue debido a los elementos de libre competencia” que ese ordenamiento económico tenía.²⁹

Schumpeter rechaza la idea de que la crisis sólo se resuelve con un cambio de sistema, específicamente por un capitalismo de estado que le transfiera las fuentes de riqueza real, tales como como tierras, fábricas, etc., con el objeto de administrarla permanentemente como, por ejemplo, propuso Goldscheid.³⁰ No sería conveniente sustituir un motor de crecimiento probado por sus resultados, es su tesis.

No vamos a hacernos acá, escribe Schumpeter, la vieja pregunta de si la dirección central de la economía puede tener esa “energía desesperada” que lleva al éxito, y que es, precisamente, lo que caracteriza los actos del empresario. No ha habido diferencias de opinión con respecto a este punto entre los economistas de todas las escuelas desde mediados del siglo XVIII, sin excluir a los socialistas (uno de los principales puntos del manifiesto comunista es la demostración de la efectividad de ese método con precisión clásica). Ni acentuaremos el hecho de que nueve décimas partes de toda la experiencia y el talento industrial se hallan a disposición de la industria privada y

28. Nótese que Schumpeter recomienda usar un tributo y no la emisión inflacionaria. Dentro del campo de la tributación, la elección del instrumento más correcto está basada en el propósito de generar el menor daño posible al interés de las personas a crear nueva riqueza. En la sección correspondiente de su artículo describe detalles de la situación austríaca que apoyan su propuesta.

29. Schumpeter (1918): op. cit. p: 147.

30. Ver la sección 2,3

no de la burocracia gubernamental. Es suficiente insistir que la forma de organización de la economía de competencia puede reconstruir la economía después de la guerra exactamente lo mismo que ha creado la economía moderna y, por consiguiente, su contrapartida pública –el estado fiscal tiene un método efectivo de reconstrucción.³¹

El argumento anterior no excluye un papel central para el estado y la política. El restablecimiento del sistema nervioso de la economía mediante la maquinaria administrativa, todas estas y otras cuestiones, requerirán la acción mediadora y facilitadora del estado y excede las posibilidades de la economía privada por sí misma. Pero, la cuestión decisiva es si puede permanecer la economía libre como fuerza motriz o si el estado habrá de reemplazarla.

Al automatismo de la economía libre y al juego de los intereses propios se debió el 90% de la producción de los bienes de guerra y la subsistencia de la masa de la población durante la misma. Habrá contribuciones al estado fundadas en un “espíritu colectivo” que deje de lado los intereses individuales solamente en aquellos casos en que es propia la analogía con una fortaleza sitiada. Es el símil del que viven nuestros intelectuales y que, por consiguiente, el público ve a través de un cristal de aumento. De todos modos, la prosperidad en la vida cotidiana requiere un sistema que sea consistente con los intereses personales.³²

3.2 Las condiciones políticas para la solución

La tarea de reconstrucción del orden económico no es sencilla. Solamente un gobierno fuerte sobre la base de una política más amplia, que impresione al público con un poder y una fuerza de dirección reales, podría atreverse a intentar la tarea de vencer toda resistencia y particularmente de impedir que la exacción recayese solamente sobre una fracción pequeña de la economía privada con fuerza destructora. El hombre que haya de resolver esta función necesita verdadera habilidad fiscal y política y necesita la brillantez de una fuerza de voluntad y de palabra

31. Schumpeter (1918): op. cit. p: 190.

32. Schumpeter (1918): op. cit. p: 189.

en que las naciones confían. Pero, si esto no se logra una vez más habría fracasado Austria y no el estado fiscal.³³

¿Cuál fue la suerte de las propuestas? Schumpeter asumió el Ministerio de Hacienda de Austria en febrero de 1919 y trató de llevar adelante su propuesta. No tuvo respaldo político para ello y renunció en octubre de ese mismo año. El problema de la deuda de Austria desapareció sumergido en la vorágine de la hiperinflación de pocos años después.³⁴ En cambio, tuvo éxito su propuesta de basar el buen funcionamiento de la economía en un sistema económico fundado en la iniciativa individual y la competencia en los mercados y, también, de contar con un estado fiscal coherente con tal sistema.

4. El caso de Argentina

¿Son aplicables ideas escritas en 1918 y para el problema particular de Austria a otras naciones y otros contextos? ¿Tienen puntos importantes de conexión la situación de Austria en 1918 y la Argentina de 2020? Intentemos una respuesta.³⁵

4.1 Diferencias y similitudes

Ambos países han enfrentado en las fechas indicadas una crisis fiscal y graves dificultades para cumplir sus compromisos de deuda. Pero el problema austríaco derivaba de un acontecimiento histórico que se puede considerar independiente de su ordenamiento económico y fiscal. La guerra había generado una enorme deuda y el sistema político había colapsado por la derrota. Argentina ha acumulado una deuda como consecuencia de una conducta fiscal –que no es in-

dependiente de su sistema económico-político ni de su historia- y que en sus líneas generales ha persistido por más de 7 décadas. En ese período ha habido varias crisis fiscales, imposibilidades de pagar los servicios de la deuda y una declinación económica cuya explicación, compleja, es endógena. Las diferencias son grandes. Sin embargo, las situaciones de las dos naciones tienen importantes puntos en común. Aunque por razones distintas, ambos países no podían cumplir los compromisos de deuda asumidos y también debían reconstruir un orden económico que les volviera a brindar prosperidad: un sistema capaz de lograr que “la economía crezca”. Lo importante de la contribución de Schumpeter es que para analizar su caso particular desarrolló un enfoque que analiza las interrelaciones entre el sistema económico, el ordenamiento fiscal, el régimen político y la sociedad en general. Su aporte es la explicación de aspectos generales de esas relaciones que son constantes y por eso, su visión puede aplicarse a diferentes casos, teniendo en cuenta las particularidades del contexto y de la historia.

4.2 El problema argentino de la deuda pública

Argentina ha tenido numerosos episodios en los que no pudo cumplir sus compromisos, No es el lugar para contar la historia, pero es necesario recordarlo, El último de esos episodios ocurrió en 2001 cuando el Congreso aplaudió la declaración de default. Desde entonces hubo arreglos parciales en 2005 y 2010 pero no logró volver a los mercados internacionales de crédito hasta 2016. Dos años después se recurrió al Fondo Monetario Internacional pero el programa no logró resultados que superaran la prueba electoral. Nuevamente volvimos a la imposibilidad de pagar.³⁶

33. Schumpeter (1918): op. cit. p: 183.

34. Las consecuencias fueron muy graves. Pero cabe rescatar un aspecto positivo. Austria –también Alemania- aprendieron a cuidarse de la inflación. La experiencia les ayudó a crear un valor político-cultural de defensa del valor de la moneda que ayudó significativamente a su prosperidad posterior.

35. Este artículo se terminó de escribir el 25 de enero de 2020. La velocidad con que se desarrolla nuestra situación fiscal del momento hace que puedan haber quedado desactualizadas algunas de las cosas escritas.

36. Un tema que quedará para el futuro es si el programa acordado con el FMI hubiera producido buenos resultados, muy probablemente con algunas correcciones, si hubiera tenido “tiempo político” o si era inviable porque el deterioro económico no era un costo transitorio del ajuste sino una imposibilidad del sistema económico con causas estructurales. La súbita e importante alza del riesgo país luego del resultado de las PASO en agosto de 2019 da argumentos para la primera tesis. El estancamiento con inflación de los últimos 10 años, al menos, indica la existencia de razones más profundas.

El nuevo gobierno argentino anunció su estrategia para tratar el actual problema de la deuda. Los anuncios, hasta el momento de escribir este artículo, enero 2020, no son precisos y las medidas tomadas hasta ahora han sido parciales. No obstante, los funcionarios responsables señalaron las ideas generales que orientan tal estrategia: imposibilidad de pagar los compromisos en sus términos actuales, voluntad de pago, negociación de buena fe, condiciones para un acuerdo que sean consistentes con que “Argentina crezca” a fin de asegurar la sostenibilidad del programa de pagos que se acuerde.^{37,38}

La principal medida tomada ha sido la aprobación de la ley 27.541, denominada *Ley de Solidaridad Social y Reactivación Productiva* en el Marco de la Emergencia Pública. Las principales disposiciones consisten en un aumento tribu-

tario significativo³⁹, una importante delegación de facultades legislativas al poder ejecutivo que incluyen autorizaciones que eventualmente, podrían dar lugar a aumentos adicionales de impuestos y también, a reducir el gasto público en términos reales. En qué medida la ley producirá un “ajuste” que mejore las cuentas fiscales depende, por un lado, de cuánto recaude el aumento de gravámenes que la ley establece (lo cual, a su vez, depende de cómo afecten a la actividad económica) y del uso de las facultades tributarias delegadas a la discrecionalidad del poder ejecutivo y, por otro, de cómo evolucione el gasto público en general, dado que no hay precisiones porque no se ha confeccionado aun el proyecto de presupuesto para 2020.

Una segunda medida ha sido la elevación al Congreso de un proyecto de ley denominado *Restauración de la Sostenibilidad de la Deuda Pública Externa* cuyas principales disposiciones se refieren a las facultades de quienes tendrán a cargo las negociaciones pero no contienen normas ni datos económicos y fiscales que muestren que el arreglo que se proponga será sustentable ni, menos aún, disposiciones que aseguren un comportamiento fiscal responsable, que impida posteriores desequilibrios fiscales que lleven a nuevas crisis de deuda.

El gobierno parece dar muestras de una actitud seria: insinúa un ajuste fiscal, manifiesta su voluntad de evitar un default y de lograr que la economía vuelva a crecer. Pero no se presenta un plan integral que incluya condiciones macroeconómicas compatibles con tales deseos (políticas fiscales, monetarias y cambiarias consistentes) y un orden económico con incentivos para que la actividad privada vuelva a invertir, innovar, asumir riesgos y de ese modo hacer que la economía crezca. Recordemos a Schumpeter: el estado fiscal sólo se nutre de la riqueza que las personas producen voluntariamente.

Pareciera que el gobierno espera solucionar el problema de la deuda para elaborar ese plan integral. Pero no puede haber un acuerdo sustentable sobre la deuda sin contar con un plan

37. Guzmán, Martín, José Antonio Ocampo y Joseph Stiglitz (2016). *Too Little, Too Late: The Quest to Resolve Sovereign Debt Crises*, Columbia University Press, contiene un desarrollo de este enfoque sobre los problemas de deuda soberana.

38. La provincia de Buenos Aires, que tiene una importante deuda en moneda extranjera, anuncia que posterga el vencimiento del principal hasta el 1 de mayo próximo y sólo el pago de intereses el día del vencimiento 26 de enero. No explica por qué podrá pagar en esa fecha en vez de cuando correspondía. El gobierno nacional informa que no asistirá a la provincia y comenta que la no aceptación por parte de los acreedores complicará la renegociación de toda la deuda, con perjuicios para todos, incluyendo a la nación y sus acreedores. Con esto da indicios de una conducta acordada entre ambos niveles de gobierno. Es razonable que en una negociación de este tipo las partes sean cuidadosas en mostrar sus estrategias, pero da la impresión de que Argentina tiene muchas generalidades y pocas precisiones en su pretendida voluntad de pagar luego de una negociación de buena fe. La situación crea incertidumbre porque la nación continua abonando sus compromisos y, en cambio, la provincia los suspende. Algunos economistas han señalado que la situación se parece a un *chicken game*. Se trata de un juego de altísimo riesgo y que no se caracteriza por lo que habitualmente se denomina “negociación de buena fe”.

39. Aumento que para Schumpeter afectaría el “motor del crecimiento”.

que cree las condiciones y la confianza para que la economía crezca y haya una conducta fiscal responsable que asegure que el arreglo se sostendrá. ¿No estaremos ante la situación del perro que intenta morderse la cola?

4.3 El funcionamiento del sistema económico-político-fiscal

En este punto, cabe señalar la importancia de la necesidad de consistencia interna del estado fiscal con el sistema económico, como subraya Schumpeter. La crisis que vivió Austria en 1918 no es igual a las que ha sufrido Argentina en las últimas décadas ni a la que actualmente atravesamos. Austria necesitaba una suma dada de recursos para pagar su deuda. Argentina necesita ahora cerrar una brecha fiscal. Pero, de cualquier forma, necesita terminar con la necesidad de tomar, en forma creciente, deuda que los mercados financieros voluntarios son renuentes en brindar. Ésa es la urgencia y Schumpeter enfatizaba la importancia de tener conciencia clara de la gravedad del problema y de la fuerza política que se necesita para la solución. Superada la urgencia, escribió Schumpeter, viene la tarea de la reconstrucción y el requerimiento de coherencia de lo que se reconstruye, es decir entre el régimen fiscal y el sistema económico-político.

Una nota final merece una afirmación de Alberdi en la que relaciona la política fiscal irresponsable con la debilidad institucional. Escribió que *“el país ha vivido en esas crisis desde que dejó de ser colonia”* y que fueron originadas por una política fiscal irresponsable que, a su vez, fue causada por *“instituciones débiles”*.⁴⁰ Schumpeter escribió hace 100 años conceptos que nos sirven hoy. Alberdi había adelantado en décadas anteriores ideas que hubieran servido en 1918 y hoy.

4.4 Los cambios en el sistema económico-político

Como hemos visto, cuando hay crisis importantes suelen abundar las propuestas que

afirman que “no hay solución sin cambios del sistema”.

En Austria 1918 Goldscheid sostenía que la solución a la cuestión de la deuda exigía el cambio del orden económico hacia un capitalismo estatal. Schumpeter, por su parte, argumentaba que la deuda era un problema circunstancial causado por la guerra y que la solución perdurable requería un esfuerzo fiscal, también circunstancial y con el instrumento que menos daño causara al crecimiento económico. Y, además, había que reconstruir el capitalismo competitivo de mercado que había dado la prosperidad que Austria disfrutó hasta antes de la guerra.

¿Hay que cambiar el sistema de la Argentina actual para que un acuerdo perdurable sobre la deuda tenga fundamento económico o es suficiente lograr un acuerdo momentáneamente satisfactorio para que vuelva a funcionar el orden económico predominante de las últimas décadas?

Argentina ha tenido un sistema institucional con los rasgos predominantes del capitalismo de mercado a partir de la Constitución Nacional de 1853-60.⁴¹ Este sistema dio lugar a que Argentina creciera a una tasa significativamente mayor que el promedio mundial hasta alcanzar un puesto entre las diez naciones con más alto ingreso por habitante del mundo. Mantuvo esta posición hasta la crisis de 1930, durante la misma y hasta el fin de la segunda guerra mundial.

A partir de entonces ha crecido a una tasa sustancialmente menor al promedio mundial y

41. Alberdi escribió *“la Constitución Federal Argentina contiene un sistema completo de política económica ... libre acción del trabajo, del capital y de la tierra como principales agentes de producción, ratifica a la ley natural de equilibrio que preside el fenómeno de la distribución de la riqueza y encierra en límites duraderos y justos lo que tiene que ver con el fenómeno de los consumos públicos”*. La cita proviene de su libro *Sistema Económico y Rentístico de la Confederación Argentina* según la Constitución de 1853, publicado en 1854. La cita de Alberdi y otras referencias han sido tomadas de la re-edición del libro, Emecé, Buenos Aires, 2010

40. Alberdi, Juan Bautista (1895). *Escritos Póstumos*, Tomo I, Buenos Aires.

por consiguiente, ha retrocedido mucho en las comparaciones internacionales. Durante este período de declinación han cambiado rasgos de nuestro sistema económico con la introducción creciente de instituciones y políticas de mayor intervención estatal. La tendencia comenzó en la década del 30, aumentó durante la segunda guerra mundial y se intensificó en líneas generales en las décadas que siguieron. Puede sostenerse que el sistema económico original de Argentina ha evolucionado hacia una forma de capitalismo estatal. No es la intención ni el momento para un análisis profundo de la declinación argentina, pero la correlación entre sistemas y resultados económicos es tan notoria en el largo plazo que podemos relacionarla con nuestro análisis de las crisis fiscales y los sistemas subyacentes a las mismas.

4.4.1 El sistema económico del capitalismo de estado

La literatura sobre sistemas económicos destaca dos tipos “polares”: capitalismo y economía con dirección central (socialismo o comunismo, si se quiere). Los dos casos polares se analizan como sistemas ideales o puros y se reconoce que los ordenamientos reales contienen elementos contradictorios provenientes de ambos. Los sistemas reales no son blancos o negros sino grises y lo relevante son los matices de esos grises.

Últimamente se ha procurado definir un tercer sistema denominado capitalismo de estado o capitalismo estatal. El estudio de un sistema con tal nombre es antiguo⁴² pero principalmente luego de la crisis de 2007-2008 ha surgido interés por el sistema actual de capitalismo de estado Ian Bremmer⁴³, uno de los expositores principales del tema, ha caracterizado los rasgos principales del nuevo sistema. La diferencia fundamental con el capitalismo de mercado es el importante avance del estado en la toma de decisiones económicas: las decisiones voluntarias del mercado son sustituidas o dominadas por decisiones públicas

42. Goldscheid, por ejemplo usó ese nombre como así también la literatura germana de su época.

43. Bremmer, I. (2010). *The End of Free Markets: Who Wins the War between State and Corporations?*, Portfolio, New York.

que expresan los objetivos de quienes ejercen el poder político. Los principales aspectos son:⁴⁴

- Empresas propiedad del estado: tienen monopolio legal o un status muy favorable frente a potenciales competidores privados. Si generan recursos la hacienda pública se vuelve al “estado patrimonial”.
- Empresas privadas “líderes”: tienen patrocinio del gobierno mediante créditos, contratos y subsidios, protección contra la competencia externa y ayuda para exportar; implica contraprestaciones políticas. No suponen recursos directos para el tesoro público, pero crean una “fiscalidad implícita”⁴⁵ dado que generan transferencias coactivas de recursos y financian de manera indirecta objetivos políticos del estado.
- Se crean Fondos Soberanos de Riqueza: están formados por activos públicos, generalmente en monedas extranjeras, gestionados por el estado por razones estratégico-políticas más que para finalidades fiscales (aunque en algunos casos han cumplido funciones anticíclicas).
- En varios casos los países que adoptan el sistema tienen algún recurso natural (generalmente petróleo) que asegura ingresos públicos de modo similar al estado patrimonial.

El capitalismo estatal es criticado en base a ciertas cuestiones importantes.⁴⁶ En primer lu-

44. En el debate sobre este tema se cita alrededor de 20 países que actualmente tienen sistemas que podrían considerarse “capitalismos de estado”. Abarcan países muy disímiles: Noruega, Corea del Sur, China, Rusia, Angola, Venezuela y varios países petroleros. Usan formas variadas pero las que mencionamos son las que la literatura sobre el tema presentan como las más relevantes.

45. Fiscalidad implícita se denomina al conjunto de medidas de políticas públicas, principalmente controles y regulaciones, que no cumplen con los requisitos institucionales de los impuestos y de los gastos públicos (especialmente, leyes tributarias y de presupuesto) pero que tienen efectos similares a las medidas fiscales explícitas: producen transferencias coactivas de recursos.

46. Aligica y Tarko (2012), pp. 357-379, presentan un buen análisis de estos temas.

gar, su eficiencia económica. Esta crítica se refiere principalmente a los resultados de la gestión de las empresas públicas. Es cierto que la versión moderna del sistema incorpora empresas privadas con objetivos “acordados” con el estado. Ello permite superar la ineficiencia interna (la ineficiencia X de Harvey Libenstein) porque los dueños privados de las empresas están personalmente interesados en que no exista. Sin embargo, subsisten las ineficiencias asignativas. Pero aún las disposiciones públicas para inducir decisiones de las empresas privadas tienen un sesgo hacia la ineficiencia. Tales disposiciones se basan en el cálculo de los beneficios y los costos políticos y, con mucha frecuencia, tales costos no coinciden con lo que resulta del cálculo de costos y beneficios económicos.⁴⁷ El sesgo es claro: en ausencia de externalidades si la decisión fuera eficiente la empresa la hubiera tomado. Si es eficiente y la empresa no la toma hay que conocer por qué. El gobierno podría remover obstáculos (por ejemplo, información) o corregir las externalidades por medio del proceso fiscal pero ¿por qué sustituir al propietario como decisor?⁴⁸

El capitalismo de estado concentra el poder y aumenta la discrecionalidad del gobierno central. La mayor discrecionalidad genera mayor incertidumbre. Douglass North ha mostrado que la principal función de las instituciones es limitar la discrecionalidad y de esa forma reducir la incertidumbre, lo que es clave para el crecimiento económico.

Además, y muy importante, poder y discrecionalidad abren el camino a “la sociedad de búsqueda de rentas”: el empresario privado no

obtiene sus ingresos principales conformando a sus clientes sino consiguiendo el favor político. Se sustituye la competencia del mercado de bienes por la competencia por un favor estatal. La conciliación entre los intereses particulares y el interés general que la competencia logra, según expuso inicialmente Adam Smith, se sustituye por una competencia por decisiones públicas que sólo tendrá éxito para el bienestar general bajo los exigentes –y algo ingenuos– supuestos de gobiernos omniscientes, benevolentes y eficaces en la gestión.⁴⁹ Un segundo inconveniente de esta sociedad de búsqueda de rentas es el derroche de recursos (talento y tiempo) que se sus traen a las actividades productivas y se aplican al “lobismo”: la búsqueda del favor político.

Una tercera crítica se refiere a que el capitalismo de estado multiplica las oportunidades para el “aprovechamiento particular” de la gestión pública. Tal aprovechamiento incluye el uso de recursos públicos para el fortalecimiento político particular en la competencia electoral y las oportunidades para la corrupción. El capitalismo de estado tiende a evolucionar hacia el *crony capitalism* (que se puede traducir como capitalismo de amigos o de compinches).

Finalmente, la hacienda pública del capitalismo de estado, en su versión actual, se modifica hacia una mezcla, en proporciones diversas, de “estado patrimonial, estado fiscal y fiscalidad implícita”. Esta combinación acentúa el poder del estado –como recomendaba Goldscheid– y logra una menor dependencia del sector privado. Salvo en el caso de algunos países petroleros con buena gestión, los recursos que genera el nuevo “estado patrimonial” no son significativos. Cuando lo son la “calidad institucional” de la política disminuye. La función fiscal, en cambio, se efectúa por medio de controles y regulaciones. Estos instru-

47. Weingast B., Shepsle K. y Johnsen C. (1981). "The Political Economy of Benefits and Costs", *Journal of Political Economy*, 89(4).

48. La respuesta puede estar en que se desea una decisión económicamente ineficiente pero políticamente conveniente o que los funcionarios del gobierno saben mejor que los empresarios cuál es la decisión económica correcta. Hayek ha llamado “fatal arrogancia” a esa pretensión. Juan Carlos de Pablo, con humor e ironía, dice que “los funcionarios públicos quieren enseñar a los taxistas la mejor forma de conseguir pasajeros”.

49. Nótese que la teoría económica convencional muestra que la competencia de mercado puede ser ineficiente si existen externalidades. La competencia del capitalismo estatal por el favor político está esencialmente plagada de externalidades, porque una parte importante de los afectados por las decisiones –los contribuyentes– está ausente de la mesa de negociaciones.

mentos no tienen las mismas garantías constitucionales que fiscalidad “clásica”: no se aplica el principio de legalidad a los tributos y subsidios implícitos, ni el principio de “la igualdad es la base del impuesto y de las cargas públicas” según el artículo 16 de nuestra Constitución Nacional, ni la no confiscatoriedad, ni la existencia de capacidad contributiva que limitan constitucionalmente al poder fiscal. Hay un claro debilitamiento de la posición del contribuyente frente al estado. Esto se manifiesta en el aumento de la carga fiscal –explícita e implícita– y sus consecuencias son negativas sobre el “motor” de la prosperidad de la nación.

4.4.2 ¿Cuál es el sistema económico de la Argentina actual?

Si tomamos en cuenta el grado de “tutela económica” (usando la expresión de Schumpeter) de nuestro sistema actual se puede afirmar que Argentina tiene un sistema *sui generis* próximo a un capitalismo de estado. La relación GP/PBI es superior al 40% y se le agrega un sistema de regulaciones y controles –una fiscalidad implícita– lo que, en conjunto, hace que la mayoría de las decisiones económicas dependan de decisiones políticas y esto ocurre, en proporción aún más alta respecto a las decisiones de inversión y de asumir riesgos.

El BCRA ha sido usado como un instrumento fiscal propio de un estado patrimonial. Como consecuencia de la estatización de las AFJP, la ANSeS tiene un Fondo de Garantía de Sustentabilidad que usa para financiar actividades públicas ajenas a la seguridad social o, directamente, al fisco. Las empresas estatales argentinas

no generan recursos para el estado patrimonial. Por el contrario, requieren auxilios fiscales. Son los principales casos de estado patrimonial en Argentina.

La discrecionalidad ha sido usada con frecuencia en contra del crecimiento, presuntamente por razones distributivas: por ejemplo, la política social suele desalentar los incentivos a buscar trabajo; los beneficios a la PyMES (crediticios, tributarios, regulatorios) son para empresas “chicas” que se pierden “cuando crecen”; las “segmentaciones” benefician a actividades hasta un determinado tamaño. En resumen, el incentivo es a “ser chico”, no a “crecer”. La discrecionalidad se usa en contra de las “decisiones hundidas”⁵⁰ y eso lleva a sustituirlas por otras que sean fácilmente reversibles. El corto plazo domina al largo plazo en las decisiones económicas.

Mancur Olson⁵¹ ha mostrado que el uso del poder favorece a la prosperidad si se cumplen dos condiciones. La primera sostiene que las decisiones públicas deben ser abarcativas, es decir apuntar a los intereses generales, para lo cual se requiere limitar el poder político de grupos de interés particular. La segunda requiere que las decisiones se tomen en base a horizontes prolongados de tiempo, es decir que las consideraciones de largo plazo se impongan sobre las urgencias del momento. El capitalismo estatal tiende a decisiones discriminatorias, no abarcativas, y a decisiones de corto plazo, no de horizonte temporal prolongado porque están muy influidas por las razones políticas inmediatas. Por lo tanto, no es un sistema que favorezca el crecimiento sostenido.

50. Las recientes modificaciones a los derechos de exportación (retenciones) aumentan los valores para el agro y los disminuyen para petróleo o minería. Las decisiones más importantes de siembra ya están tomadas, las inversiones en petróleo o minería están por venir. ¿Casualidad u oportunismo? Nótese que el oportunismo puede dar al gobierno una ventaja fiscal inmediata, pero a costa de generar desconfianza para las nuevas decisiones. ¿Qué puede pasar si “hundo” una decisión y mañana se cambian las reglas “porque he ganado mucho”? (sigue a continuación)

(cont.) Por eso es buena una decisión pública que asegure la perduración de las normas tributarias y regulatorias con las que se hundan las inversiones. Esta modalidad se otorga en algunos casos sin explicar por qué no se generalizan. ¿Son convenientes sólo para algunos pero no para todos? ¿Por qué?. La generalidad que asegura el artículo 16 de nuestra Constitución fue una ayuda al crecimiento, pero lamentablemente las excepciones la han desnaturalizado.

51. Olson M. (2000). *Power and Prosperity*, Basic Books, New York.

La variante argentina de capitalismo estatal ha sido predominante en las últimas décadas y ha acompañado la declinación relativa en las comparaciones internacionales. En este período nuestra economía creció a una tasa promedio cercana a dos tercios del crecimiento mundial. Estábamos entre las diez primeras naciones del mundo según el producto por habitante y retrocedimos a un puesto próximo al 60. Teníamos tres veces el promedio de ingresos de países comparables de América Latina (Uruguay, Chile, Brasil, Perú, Colombia y México) y hoy estamos por debajo de ese promedio. Nuestras crisis son recurrentes, cada vez con secuencias graves y en menos de 10 años hemos tenido 5 recesiones. Durante la última década la situación ha empeorado: el PBI argentino no ha crecido y por ende el ingreso por habitante ha disminuido aproximadamente un 15% por el aumento de la población.

4.4.3 ¿Qué hacer?

Las cuestiones básicas que en su momento planteó Schumpeter, a mi entender, siguen vigentes. La coherencia entre los sistemas económico-político y fiscal es condición para una solución a las crisis fiscales que aspire a cierta perdurabilidad. Esta afirmación vale, aunque haya diferencias en los casos particulares.

Si aplicamos esas ideas a evitar nuestras crisis recurrentes el enfoque schumpeteriano aconsejaría una corrección fiscal que asegure el cumplimiento de los compromisos futuros de la deuda y un sistema económico que induzca a la actividad privada a retornar a tasas de crecimiento que nos vuelva a la prosperidad perdida. Ambas cosas están relacionadas estrechamente. En resumen, reconstruir un estado fiscal para el financiamiento de las erogaciones y un sistema económico que lo respalde. Para ello se requiere una reforma profunda del actual capitalismo estatal en su modalidad argentina. La pregunta crucial es la misma que Schumpeter planteó en 1918: ¿cuál es el motor de una economía para lograr la prosperidad de una nación? ¿la iniciativa de los privados o la gestión de la economía administrada por funcionarios públicos? La reconstrucción de este escenario consistente no es tarea fácil, ni en Argentina ni en otros países del

mundo. Las crisis fiscales no son un problema exclusivo de nuestro país, aunque cabe afirmar que en Argentina ha adquirido una gravedad por encima del promedio.

El estado fiscal, desde su nacimiento que puede remontarse a la *Carta Magna* de 1215, planteó la cuestión de quién es el responsable del manejo de los recursos que los contribuyentes ceden obligatoriamente al tesoro público. La solución de entonces fue que esa facultad y responsabilidad correspondía a los mismos contribuyentes. Por obvias razones de número, la tarea pasó después a sus representantes. Allí está el primer antecedente de la disposición constitucional que exige una ley para aprobar tributos y decidir el uso de los mismos. Con el transcurso del tiempo, la ampliación de las funciones del estado, la extensión de transferencias directas e indirectas que implican beneficios diferenciales ha hecho crecer la importancia política de los beneficiarios y, por consiguiente, la aparición de sus representantes. El gasto público es ingreso privado. Este ingreso, por sus características diferenciales, interesa a sectores específicos con capacidad para constituir grupos de interés y, de ese modo, adquieren influencia política. No es el caso de los contribuyentes que, por las razones que explicó Mancur Olson, tienen dificultades para convertirse en un grupo de presión política. Si a esto se agrega que los representantes políticos usan el gasto estatal para mejorar su posición electoral, llegamos a la conclusión de que el poder legislativo ha invertido su rol original: está más interesado en gastar que en cuidar al aportante de los recursos públicos.⁵² Pero como

52. Respecto al peso electoral de beneficiarios y contribuyentes en Argentina es ilustrativa el número relativo de los mismos entre los ciudadanos incluidos en el padrón electoral. En las elecciones de 2003 hubo 7 millones de contribuyentes y 6,1 millones de beneficiarios. La relación fue de 1,15 contribuyentes por beneficiario. En 2015 hubo 8.500.000 contribuyentes y 19.600.000 beneficiarios por lo cual la relación cayó a 0,41. Estos datos no tienen en cuenta que hay personas que son a la vez contribuyentes y beneficiarios, pero el cambio en poco más de una década es tan grande que pone de manifiesto el problema del sesgo político a favor de un aumento de los gastos públicos.

nos enseña Schumpeter, el estado fiscal tiene un límite. El incentivo político a gastar lleva a recurrir al déficit y, si no se tiene en cuenta que la deuda pública tiene “una aritmética no placentera” según la expresión de Sargent y Wallace, la posibilidad de llegar a una crisis es alta. El poder ejecutivo, a quien originalmente el parlamento debía controlar en sus gastos, debe asumir, entonces, la tarea de cuidar la responsabilidad fiscal porque es el que paga el costo político de las crisis.

Este tema ha llevado a la rediscusión general de la relación entre las instituciones fiscales y las políticas. El análisis tiene características particulares en la Argentina actual. El Congreso tiene un poder decisivo en las correcciones fiscales. Más aún, por el “peso” del Senado y la existencia de un número mínimo de diputados que beneficia la representación de las provincias de baja población, hay sobre representación de provincias que son “rentísticas” por la coparticipación impositiva. Las consecuencias negativas de esto han sido mostradas por Mariano Tommasi y Carlos Gervasoni. Queda, entonces, por resolver la cuestión esencial de la coordinación entre las instituciones de la hacienda pública y el sistema económico-político, de manera de restaurar la función institucional de “un guardián de la hacienda pública”⁵³ que pueda aplicar responsabilidad fiscal a largo plazo y, al mismo tiempo, tener “sustentabilidad política”.

La estrategia del gobierno actual, según la información disponible, sería lograr un acuerdo que postergue el cronograma de pagos y, eventualmente, alguna quita. A partir de este acuerdo el gobierno, consolidada su posición política, elaboraría un programa económico con un ordena-

miento macroeconómico integral.⁵⁴ Schumpeter criticaría esta estrategia. No puede haber una propuesta seria de renegociación de la deuda sin una perspectiva de marcha de la economía consistente con los pagos que se prometen para el arreglo. Tampoco es posible trazar un horizonte de la evolución económica sin establecer las pautas de conducta de las finanzas públicas. Finalmente, y más importante, no hay posibilidad de arreglo perdurable sin reconstruir un sistema económico-político-fiscal coherente con el crecimiento sostenido a mediano plazo.

Las reformas profundas, por cierto, requieren poder político. Si lo tiene quien debe tomar las decisiones o si puede ir construyéndolo en el proceso es una cuestión contrafáctica que no tiene, a priori, una respuesta indiscutible. Pero sí puede afirmarse que “soluciones” incompletas pueden producir una reactivación transitoria pero no un crecimiento sostenido

5. Una reflexión final

La historia no muestra casos de países que hayan conseguido vivir en prosperidad permanente y sin crisis. Esto no ha sucedido en regímenes de democracia liberal y capitalismo predominantemente de mercado, ni con ningún otro sistema económico-político. También es cierto que el crecimiento económico sostenido por dos o más siglos es un fenómeno excepcional de la historia económica. Hace 10.000 años que el hombre abandonó la economía de subsistencia basada en la caza o la recolección y comenzó a elaborar una economía productiva. Desde entonces sólo a partir del siglo xvii ha habido países con economías crecientes, con oscilaciones, pero con tendencia ascendente. Tales países han adoptado regímenes políticos con instituciones que ponen límites al poder del estado, que establecen el gobierno de la ley y el estado de derecho para resolver los conflictos y un sistema económico fundado en la propiedad privada, en intercambios libres y voluntarios y en mercados razonablemente competitivos. Con tal ordenamiento institucional no se ha logrado evitar las crisis, pero sí espaciarlas, reducir las en intensidad y consecuencias negativas y superarlas para retornar al crecimiento.

53. La expresión pertenece a Giovanni Sartori. Véase *La democracia después del comunismo* (1993), Alianza Editorial, y *¿Qué es la democracia?* (2003), Taurus, especialmente los capítulos XII, XIII y apéndice.

54. Esta estrategia tiene puntos de contacto con las decisiones de Mauricio Macri al comienzo de su gestión. El “gradualismo” financiado con deuda pública hubiera permitido, según esa visión, mejorar la situación económica y consolidar la posición política que era minoritaria en el Congreso.

Si esto continuará o no en el tiempo dependerá de los comportamientos humanos. Pero la experiencia de estos tres siglos nos sirve para orientarnos en la solución de las crisis que soportamos. Las ideas de Schumpeter se inscriben dentro de este panorama histórico.

Argentina ha tenido una trayectoria declinante por casi un siglo y en el último medio siglo cinco crisis económico-políticas serias. Cuatro de ellas fueron superadas más por la propia dinámica de la realidad que por la voluntad de decisiones políticas que llegaron, podríamos decir, después del colapso. La quinta la estamos viendo. Sin embargo, no hemos tenido cambios institucionales importantes en esta materia.

No se trata sólo de resolver una crisis si luego creamos los mismos desequilibrios que la originaron y repetimos la historia. Esta secuencia ha contribuido decisivamente a nuestra decadencia de las últimas décadas.

El momento histórico actual reclama recrear condiciones para volver a crecer por encima de los promedios mundiales, como ya alguna vez lo hicimos. Para ello necesitamos un reordenamiento institucional. Espero que las ideas que Schumpeter ha vertido en su trabajo *La Crisis del Estado Fiscal* nos ayuden en la tarea.

6. Referencias bibliográficas

- Alberdi, J. B. (1854). *Sistema Económico y Rentístico de la Confederación Argentina según la Constitución de 1853*. Las referencias han sido tomadas de la re-edición del libro, Emecé, Buenos Aires, 2010.
- Alberdi, J. B. (1895). *Escritos Póstumos*, Tomo I, Buenos Aires.
- Aligica, P. D. y Tarko V. (2012). "State capitalism and the rent-seeking conjecture", *Constitutional Political Economy*, 23 (4)
- Bremmer, I. (2010). *The End of Free Markets: Who Wins the War between State and Corporations?*, Portfolio, New York.
- Bremmer, I. (2009). "State capitalism comes of age", *Foreign Affairs*, 88 (3)
- Cerro, A. M. y Meloni O. (2003). "Crises in Argentina: 1823 – 2002. The Same Old Story?", XXXVIII Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política, Mendoza, noviembre.
- De Pablo, J. C. (2005). *La Economía Argentina en la Segunda Mitad del Siglo XX*, To.II, Editorial La Ley, Buenos Aires.
- Gerloff W. y Neumark F. (1961). *Tratado de Finanzas Públicas*, El Ateneo, Buenos Aires.
- Goldscheid (1958). "A Sociological Approach to Problems of Public Finance", en *Classic in the Theory of Public Finance*, Richard Musgrave y Alan Peacock (eds), Macmillan.
- Guzmán M., Ocampo J. A. y Stiglitz J. (2016). *Too Little, Too Late: The Quest to Resolve Sovereign Debt Crises*, Columbia University Press.
- Musgrave, R. (1980). "Theories of the Fiscal Crisis: An Essay in Fiscal Sociology", publicado en *The Economics of Taxation*, Henry Aaron y Michael Boskin (eds), The Brookings Institution. Versión en castellano en *Hacienda Pública Española*, n° 83.
- Olson M. (2000). *Power and Prosperity*, Basic Books, New York.
- Sartori, G. (1993). *La democracia después del comunismo*, Alianza Editorial, Madrid.
- Sartori, G. (2003). *¿Qué es la democracia?*, Taurus, Buenos Aires,
- Schumpeter, J. (1918). "La Crisis del Estado Fiscal", *Hacienda Pública Española*, n° 2, Madrid.
- Weingast B., Shepsle K. y Johnsen C. (1981). "The Political Economy of Benefits and Costs", *Journal of Political Economy*, vol, 89, n° 4.

Clasificación de los Sistemas Fiscales en la OCDE

Classification of Fiscal Systems in the OECD

José Alejandro Fernández Fernández

Universidad ESERP, Madrid (España)
alejandr0fernandez@hotmail.com

Virginia Bejarano Vázquez

Universidad ESERP, Madrid (España)

Juan Antonio Vicente Virseda

Universidad ESERP, Madrid (España)

Resumen

El objeto de este trabajo es obtener una clasificación, por grupos homogéneos de sistemas tributarios, de todos los países integrantes de la OCDE, para los años 2007 y 2014, por coincidir con el inicio y desarrollo posterior de la crisis financiera. Para ello, en primer lugar, se realiza un escalamiento multidimensional aplicando un modelo PROXCAL. A partir de las distancias obtenidas con el modelo, se realiza un análisis clúster jerárquico, que permite agrupar los sistemas tributarios de todos los países de la OCDE en siete clústeres homogéneos. Finalmente, el análisis se completa incorporando las características económicas específicas de los países integrantes de cada grupo, a través de magnitudes como la Deuda Pública, la productividad o los índices de volumen encadenados del PIB, calculados a partir de las recomendaciones del Sistema Europeo de Cuentas (SEC-2010).

Palabras clave: Sistema tributario, competencia fiscal, análisis de escalamiento multidimensional, crecimiento económico

Clasificación JEL: E62, H22, H29.

Recibido 4/3/19.

Aprobado 17/3/19

Abstract

The aim of this paper is to obtain a classification, by homogeneous groups of tax systems, of all the member countries of the OECD, for the period between 2007 and 2014, since it coincides with the beginning and subsequent development of the financial crisis. For this, first, a multidimensional scaling is performed applying a PROXCAL model. From the distances obtained with the model, a hierarchical cluster analysis is carried out, which allows grouping the tax systems of all the OECD countries in seven homogeneous clusters. Finally, the analysis is completed by incorporating the specific economic characteristics of the member countries of each group, through magnitudes such as Public Debt and productivity or linked volume indices of GDP, calculated from the recommendations of the European System of Accounts (SEC-2010).

Keywords: Tax system, tax competition, multidimensional scaling analysis, economic growth.

JEL Classification: E62, H22, H29.

Received: 4/3/19.

Approved: 17/3/19

1. Introducción

El interés generalizado existente a nivel internacional en materia de competencia fiscal, ha motivado el desarrollo de este trabajo, que se centra tanto en el estudio del grado de homogeneidad existente entre los sistemas fiscales de todos los países que integran la OCDE, como en las principales diferencias entre los mismos. Todo ello, para los años 2007 y 2014, por coincidir con el inicio y desarrollo de la que podría identificarse como la mayor y más reciente crisis financiera acaecida a nivel mundial. Para ello, mediante un análisis de escalamiento multidimensional, se obtendrá una clasificación de dichos países por grupos homogéneos. Una vez clasificados, trataremos de identificar el grado de uniformidad fiscal existente dentro de cada uno de los siete grupos obtenidos, así como aquel o aquellos impuestos que poseen una mayor relevancia, en términos de recaudación, en cada uno de los grupos de países, dada su relevancia a efectos de identificación de sus características clave.

Una de las principales contribuciones del trabajo reside en constituir un potencial marco de referencia en cuanto a la clasificación de los sistemas fiscales de los países integrantes de la OCDE basado en dos dimensiones, que en el trabajo se denominan “imposición directa” y “reducción de presión fiscal”, obtenidas a partir de otras tantas variables sobre recaudación y participación del sector público en la economía de un país.

Una de las utilidades de este trabajo reside en que permite observar de forma sencilla el grado de convergencia fiscal existente entre los países integrantes de la OCDE, pero también, la posible competencia fiscal que se puede llegar a establecer entre grupos e, incluso, entre los propios países integrantes de cada uno de los mismos, teniendo en cuenta que la clasificación obtenida no varía de un año a otro, a pesar de los años transcurridos.

El estudio se completa con un análisis del comportamiento de cada uno de los grupos ante diversas variables económicas, como el crecimiento económico, la productividad o la

desigualdad, al objeto de identificar su posible interacción con las características fiscales de cada grupo, llegando a la conclusión de que no existe una clara relación entre el crecimiento económico y las características fiscales identificadas en cada de los grupos.

2. Revisión de la Literatura

Teniendo en cuenta que los dos grandes objetivos planteados en este trabajo son el análisis del grado de competencia fiscal y de las homogeneidades alcanzadas por los sistemas fiscales de los países miembros de la OCDE en los años 2007 y 2014, se han examinado los trabajos previos centrados en el estudio de dichos aspectos. Así, en materia de competencia fiscal, uno de los temas más estudiados ha sido el relativo a los efectos indirectos, o externalidades –horizontales y verticales–, que puede provocar la competencia por la recaudación fiscal. En este sentido, Goodspeed (1999) estudia, mediante un modelo matemático con restricciones, la competencia entre los impuestos existentes dentro de un mismo país y entre 13 de los países integrantes de la OCDE, para el período comprendido entre 1975 y 1984. Boss (1999), después de analizar distintos datos de tributación de quince países de la UE, junto con Canadá, Japón y Suiza, concluye que la competencia entre sistemas fiscales es positiva, al abolir ineficiencias en los sistemas de decisión sobre el gasto público, obligando a los Estados a racionalizar su tamaño. Zodrow (2003), en un trabajo teórico, también se muestra partidario de la competencia fiscal, por considerar que puede contribuir a disminuir un sector público sobredimensionado, si bien, esto redundará en una reducción de los servicios públicos prestados. Mendoza y Tesar (2003), a través de un modelo de equilibrio general dinámico neoclásico aplicado a Reino Unido, Francia, Alemania e Italia, estudian la competencia fiscal existente en Europa durante el período comprendido entre 1980 y 1996, concluyendo que una disminución de los impuestos de capital en Reino Unido desde la década de los 80 hasta 1996 aumentó los niveles de bienestar social, frente a lo sucedido en el resto de países estudiados (Europa continental), en los que el aumento de

sus impuestos sobre el capital y sobre el trabajo incidió negativamente en su bienestar social, haciéndolo disminuir. Feld y Reulier (2005), en un trabajo centrado en los cantones suizos observan, mediante un modelo econométrico, cómo la competencia fiscal entre cantones produce una bajada de impuestos. Devereaux y Loretz (2013), en un trabajo de catalogación de la literatura existente en materia de competencia fiscal, concluyen que los países más pequeños son los que lideran la competencia fiscal en Europa, si bien, se muestran críticos con una competencia fiscal aplicada de forma extrema.

Dima et al. (2014), en un estudio realizado sobre los países de la Unión Europea para el período comprendido entre 1995 y 2011, aplicando la entropía de transferencia Shannonian para describir los flujos de información que se producen entre Estados vecinos cuando hay cambios en las políticas fiscales, enuncian que si los factores de producción son móviles, los países que participan en la competencia fiscal tienen menor capacidad para elegir de forma autónoma un régimen impositivo, al estar condicionados por la posible migración de dichos factores, llegando a la conclusión de que los países del norte de Europa, Alemania, Reino Unido e Irlanda son los que tienen un efecto dominante en las transferencias de información relacionadas con los cambios en sus políticas fiscales respecto a los restantes países de la Unión Europea. Han et al. (2013) estudian la competencia fiscal con un modelo matemático, teniendo en cuenta, además de los impuestos, la provisión de infraestructuras, llegando a la conclusión de que la diferencia fiscal resultante de la competencia es mayor con el tamaño de los países y, a su vez, con el grado de movilidad de capital, toda vez que la mayor movilidad de capital acentúa la competencia fiscal, dado que los agentes económicos buscarán reducir sus pagos por impuesto.

Desde una perspectiva jurídica, Killian (2005), en un estudio centrado en las multinacionales instaladas en Irlanda, concluye que es muy difícil establecer un marco de competencia fiscal común, a no ser que se establezca regulatoriamente a nivel internacional por la OCDE

u otra institución. La competencia se basa en la atracción de las inversiones de multinacionales ofreciéndoles tipos impositivos más bajos y generando, según el autor, una externalización de las obligaciones del estado con los ciudadanos, al trasladar a las empresas multinacionales parte de su contrato social (subcontratación), con los riesgos que esto conlleva en términos de pérdida de control, dudas sobre la calidad y consistencia del servicio o preocupaciones sobre la continuidad de su suministro y la estabilidad del precio, lo que le lleva a concluir que la competencia fiscal es perjudicial.

Simmons (2006), realiza un estudio estadístico mediante coeficientes de variación de tipos impositivos corporativos, tasas impositivas marginales efectivas (EMTR) y tasas impositivas promedio efectivas, para 19 países de OCDE (Estados Unidos, Japón, Canadá, Francia, Alemania, Reino Unido, Italia, España, Portugal, Irlanda, Bélgica, Grecia, Suecia, Países Bajos, Austria, Finlandia, Australia, Noruega y Suiza) y concluye que el propio mercado es capaz de conseguir la convergencia, mediante la reducción de los diferenciales de impuestos sobre los beneficios de las corporaciones. Apoyando esta última visión, Epstein et al. (2014) demuestran, mediante un modelo matemático, que los países de la OCDE han convergido en las tasas promedio de impuestos sobre el capital hacia la tasa media del impuesto sobre capital de los Estados Unidos, siendo este último el país líder dentro de un modelo de Stackelberg en la fijación de impuestos sobre el capital, marcando la dirección del tipo impositivo del impuesto. Ioana-Laura (2015), por su parte, realizan un análisis estadístico de sigma-convergencia, para el período comprendido entre 1965 y 2012, que aplican a los ingresos totales por impuestos en Europa y concluyen que la convergencia fiscal se alcanzó en 2007, disminuyendo a partir de ese momento.

Egger y Gensert (2001) mediante un modelo matemático de dos periodos de competencia impositiva simétrica entre países pequeños e idénticos, que compiten en los mercados internacionales de capital y de productos básicos, concluyen que la armonización fiscal no es la

respuesta más adecuada para la pérdida de bienestar motivada por la existencia de estructuras de impuestos ineficientes. Para los autores, la armonización fiscal no necesariamente se deduce de la optimización fiscal. De acuerdo con la teoría de los impuestos óptimos, el sistema tributario debe maximizar el bienestar social, sujeto a un conjunto de restricciones (intercambio igualdad/eficiencia), ya que, por ejemplo, una subida de los tramos del impuesto sobre la renta, puede generar incentivos que pueden desalentar el esfuerzo por un ingreso adicional, pero favorecen la igualdad. Según Mankiw et al (2009) este esfuerzo adicional no tiene por qué desincentivar el trabajo en el caso de rentas altas, por tanto, no sería distorsionador. Estos autores también identifican una tendencia a reducir la tributación del capital, al menos de los tipos impositivos.

Dzialis (2015), analizando los datos de impuestos sobre beneficios de 2000, 2008 y 2014, concluye que la competencia fiscal en la Unión Europea no lleva a una gran pérdida de ingresos fiscales, observando que el impacto de dicha pérdida por la competencia, para los gobiernos, dependerá de si son “benevolentes” o “leviatanes”.

Haldenwang y Ivanyina (2012), mediante un análisis de regresión, establecen una clasificación de países atendiendo a la recaudación por impuestos sobre el PIB respecto a su renta per cápita. Liapis et al. (2013), también realizan un análisis clúster y de regresiones que les permite llegar a establecer tres grupos de países, con sus propias características distintivas: Europa del Este, integrado por países de relativamente reciente entrada en la UE, con problemas en el rendimiento de sus sistemas fiscales; Centro Europa, países con sistemas financieros más desarrollados y; Países del Sur de Europa, con problemas en sus sistemas fiscales y que se enfrentan a crisis de deuda pública, concluyendo que la homogeneidad recaudatoria en una Unión Europea presenta grandes dificultades. Además, identifican la falta de Unión fiscal como un gran peligro para la unión monetaria, aumentando los desequilibrios. En nuestro trabajo, también se ha aplicado un análisis clúster para la obtención de los siete grupos homogéneos de países. Por

último, Islam et al. (2015), también realizan un análisis de regresión, utilizando la relación de impuestos respecto al PIB, para estudiar el grado de desigualdad existente entre países de la OCDE, observando, a través del índice “Polity”, que dicha desigualdad aumenta al disminuir la relación de impuestos respecto al PIB.

En nuestro trabajo, a partir de las distancias obtenidas con el modelo de escalamiento multidimensional PROXCAL, hemos realizado un análisis clúster jerárquico que nos ha permitido obtener siete grupos homogéneos de países, en términos de sistemas tributarios. Hemos completado el análisis incorporado el comportamiento de las siguientes variables económicas en cada uno de los países: índices de volumen encadenados del PIB (calculados siguiendo las recomendaciones del SEC-2010), evolución de la Deuda Pública, de la productividad e índices de desigualdad medidos a través del Índice de Gini. Este análisis de comportamiento se ha realizado no solo entre grupos homogéneos, sino también entre los países integrantes de un mismo grupo, a fin de obtener conclusiones sobre el grado de clasificación fiscal existente entre los países de la OCDE.

3. Metodología y Análisis

Para obtener una clasificación de los países de la OCDE basada en las características de sus respectivos sistemas tributarios, se han utilizado los datos contenidos en los informes anuales publicados por la OCDE para los años 2007 y 2014, en relación con las variables recogidas en el anexo 1, con las que se intenta representar el sistema fiscal del cada país.

Para ello, la primera técnica aplicada a los datos ha sido el escalamiento multidimensional. Con esta técnica, se han obtenido medidas de similitud (o disimilitud) entre pares de objetos (países OCDE), dadas por la distancia entre todos los pares de puntos del espacio común, construido a partir de dos dimensiones. Dentro del escalamiento multidimensional se ha optado por el algoritmo PROXCAL, que minimiza la siguiente función.

Estrés bruto normalizado:

$$\sigma^2 \equiv \sum_{i < j}^n [\hat{d}_{ij} - d_{ij}(x)]^2$$

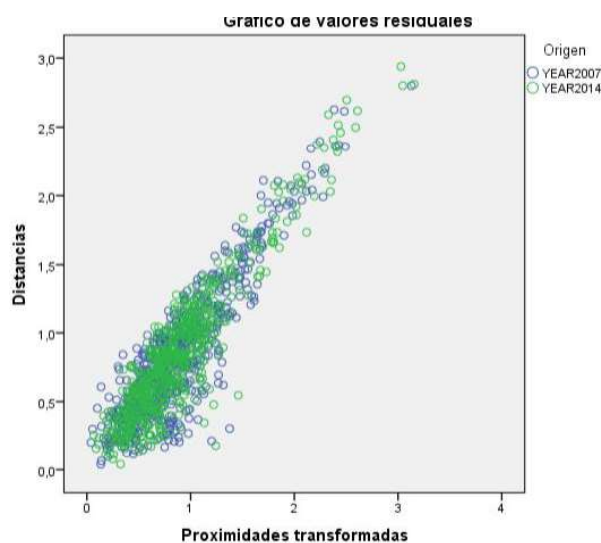
En esta reducción de la dimensionalidad se comete un cierto grado de error cuando las proximidades iniciales ($d_{ij}(x)$) no coincidan con las distancias generadas por el modelo (). Así, cuanto mayor sea la diferencia entre ambas, mayor será el Estrés y, por tanto, peor será el modelo (ver anexo 2).

En la Tabla 1 se muestran los resultados obtenidos para las diversas medidas de Estrés. En ella, se puede comprobar que el coeficiente de congruencia de Tucker y la dispersión contada para (D.A.F.) están próximos a 1, lo que permite deducir que con las dimensiones construidas se logra un alto grado de ajuste.

Tabla 1. Estrés y medidas de ajuste.

Estrés bruto normalizado	0.04574
Estrés-I	0.21386
Estrés-II	0.42471
S-Estrés	0.06233 ^b
Dispersión contada para (D.A.F.)	0.95426
Coefficiente de congruencia de Tucker	0.97686

Gráfico 1. Dispersión



Fuente: Elaboración propia.

En el Gráfico 1 se muestran las proximidades transformadas respecto a las distancias. Los errores cometidos se representan como la distancia vertical respecto al bisector, de manera que una menor distancia representa un menor error. Este gráfico confirma las conclusiones recogidas en la Tabla 1.

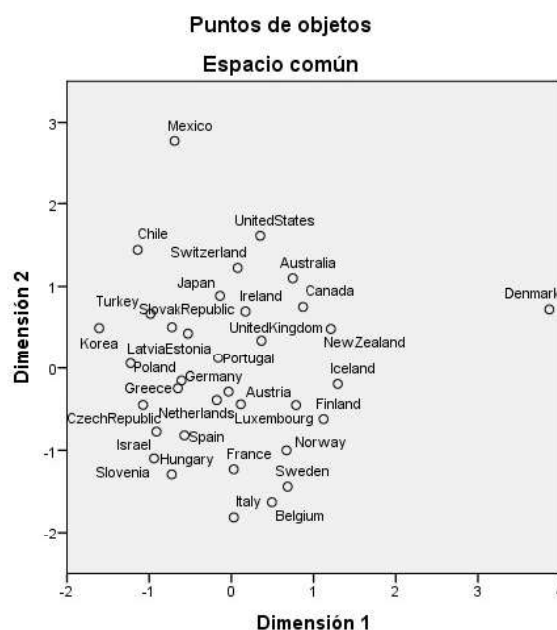
La caracterización de las dimensiones, por su parte, se ha realizado a partir de las correlaciones

Tabla 2. Interpretación de las dimensiones

		Correlación Pearson	Sig. (2-tailed)
Dimensión 1. Grado de imposición directa del sistema fiscal.	Taxes on income, profits and capital gains. 2014	0,955**	0.000
	Taxes on income, profits and capital gains. 2007	0,885**	0.000
	Taxes on income, profits and capital gains of individuals. 2007	0,926**	0.000
	Taxes on income, profits and capital gains of individuals. 2014	0,952**	0.000
	Total tax revenue. 2007	0,546**	0,001
	Social expediture. 2014	0,571**	0,001
	Total tax revenue. 2014	0,558**	0.000
Dimensión 2. Reducción presión fiscal	Total tax revenue. 2014	-0,770**	0.000
	Total tax revenue. 2007	-0,818**	0.000
	Taxes on goods and services. 2014	-0,580**	0.000
	Taxes on goods and services. 2007	-0,535**	0,001

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 2. Grupos formados.



existentes entre las variables originales y dichas dimensiones. De acuerdo con ello, se ha decidido denominar a la dimensión 1 “Imposición directa del sistema fiscal” por incluir, fundamentalmente, los impuestos sobre la renta, las ganancias de capital y los beneficios y, con un peso mucho menor y con signo positivo, el gasto social. La dimensión 2, por su parte, se ha denominado “Reducción presión fiscal” por incluir los ingresos fiscales totales y los impuestos indirectos, si bien, estos últimos con un peso menor, así como por los signos negativos de las correlaciones significativas de esta dimensión, indicativos de que

a medida que aumenta el valor de la dimensión disminuye la presión fiscal (ver Tabla 2).

En el Gráfico 2 se recogen las coordenadas finales en las dimensiones 1 y 2 para cada uno de los países objeto de estudio, teniendo en cuenta que la representación de ambas dimensiones se hace en los ejes de coordenadas.

En la Tabla 3 se muestra la configuración final de los grupos obtenidos con los valores tomados por las variables en cada uno de los países objeto del estudio, en los años 2007 y 2014 juntos.

Tabla 3. Formación de grupos.

Grupo	Países
Grupo 1	Australia, Canadá, Irlanda, Nueva Zelanda, Suiza, Reino Unido, Estados Unidos y Japón.
Grupo 2	Austria, Finlandia, Islandia.
Grupo 3	Francia, Bélgica, Italia, Noruega y Suecia.
Grupo 4	Estonia, Corea, Chile, Letonia, Turquía y República Eslovaca.
Grupo 5	Israel, República Checa, Alemania, Grecia, Hungría, Luxemburgo, Holanda, Polonia, Portugal, Eslovenia y España.
Grupo 6	Dinamarca.
Grupo 7	Méjico.

Fuente: Elaboración propia.

4. Resultados obtenidos

Se indica, a continuación, las características de cada uno de los grupos obtenidos, en términos de presión fiscal, imposición directa e indirecta, gasto social y presencia del sector público en la economía de los países integrantes de cada uno de los mismos. Seguidamente, se expone la incidencia que los sistemas tributarios ejercen sobre las economías de los grupos de países objeto de estudio, siendo las variables económicas seleccionadas a tales efectos, el crecimiento económico, la deuda pública, la productividad y la desigualdad.

4.1. Características de los grupos de países obtenidos

Las características de cada uno de los grupos obtenidos son las siguientes (ver anexo 3):

- *Grupo 1.* Formado básicamente por países anglosajones, además de Japón y Suiza (ver tabla 3), se caracteriza por concentrar países con una presión fiscal no muy elevada, ocupando la quinta posición con menor presión fiscal. El grupo ocupa la tercera posición en cuanto a gasto social medio. La recaudación por imposición directa no es muy elevada respecto a los demás grupos, ocupando, igualmente, la tercera posición. Dentro de este grupo se observa cómo Reino Unido y Canadá presentan una mayor presión fiscal que Suiza, Australia o Estados Unidos que, a su vez, cuentan con los sistemas de protección social más débiles dentro del grupo, debido, probablemente, a que el gasto social tampoco es elevado, como tampoco el peso de la recaudación tributaria como porcentaje del PIB, tanto en términos totales como por impuestos directos, que toma valores menos elevados que el resto de grupos. Por último, en cuanto a la imposición indirecta el grupo ocupa la sexta posición, y la primera posición en lo que a impuestos sobre propiedad se refiere.

- *Grupo 2.* Formado por tres países: Austria, Islandia y Finlandia, se caracteriza por ser el segundo grupo con mayor presión fiscal y mayor gasto social de los siete obtenidos. Se caracteriza, pues, por un elevado estado de bienestar social,

a pesar de tener una imposición directa no muy elevada, inferior a la del primer grupo. El hecho de que el gasto social esté correlacionado de forma positiva con la dimensión imposición directa, acentúa la función redistributiva de los estados de este grupo.

- *Grupo 3.* Formado por países de distintas áreas geográficas, si bien, todas pertenecientes al continente europeo, como el Norte (Noruega y Suecia), Centro (Francia y Bélgica) y Sur de Europa (Italia), se caracteriza por ser el grupo con mayor presión fiscal de todos los obtenidos, siendo su gasto social, sin embargo, inferior al del grupo 2, lo que se justifica, en cierta medida por el hecho de que la imposición directa dentro de este grupo no es excesivamente elevada, ocupando la cuarta posición.

- *Grupo 4.* Formado por países de áreas geográficas diversas, se caracteriza por presentar una presión fiscal no muy elevada. Concretamente, ocupa la cuarta posición en términos de presión fiscal, con la imposición directa más baja de todos los grupos, factor justificativo de que este grupo esté formado por países con un bajo nivel de protección social, ocupando el último lugar en términos de gasto social. Dado lo anterior, este grupo presenta un sector público de tamaño reducido respecto del total de la economía y, en consecuencia, presenta un menor grado de financiación que otros grupos. También se observa cómo la recaudación por imposición indirecta sobre el PIB es la tercera más baja de todos los grupos, quedando solo por encima de la recaudación obtenida por los grupos 1 y 7.

- *Grupo 5.* Este grupo es el más numeroso de todos, incluyendo a países de distintas áreas geográficas. Ocupa la segunda posición en términos de presión fiscal, si bien, en imposición directa se sitúa en la quinta posición, descendiendo hasta la sexta posición en lo que a gasto social se refiere. Sin embargo, en este grupo los impuestos indirectos ocupan un papel relevante dentro de la estructura de recaudación, circunstancia que podría suscitar dudas respecto a su progresividad o a su posible interferencia en la Demanda de las economías de los países integrantes del mismo.

- *Grupo 6.* Formado por un único país, Dinamarca, se caracteriza por presentar la mayor imposición directa e indirecta de todos los grupos, no así, la mayor presión fiscal, en la que ocupa la tercera posición. En términos de gasto social sobre el PIB también ocupa la primera posición, contando con un elevado nivel de representación del sector público.

- *Grupo 7.* Formado por un único país, Méjico, que presenta la menor presión fiscal de todos los grupos y países, además de ser el segundo país con menor imposición indirecta. Se debe tener en cuenta, que la economía mexicana presenta elevados niveles de informalidad, lo cual sin duda afecta la forma en que el estado recauda y los niveles de recaudación que alcanza. Se observa cómo este grupo/país ocupa la quinta posición en términos de gasto social e Imposición directa. A todo lo anterior, se debe añadir que tanto la recaudación por impuestos indirectos como de la propiedad, sobre el PIB, es la más baja de todos los grupos. En definitiva, los resultados anteriores nos llevan a concluir que este país presenta un sector público con una presencia reducida en su economía, medida en términos de presión fiscal, en relación con el resto de los grupos analizados.

Tal y como se puede observar en el Gráfico 3, la configuración de los clústeres no ha variado

significativamente en los dos años considerados, lo que vendría a confirmar que la política fiscal de los países objeto de estudio en el período de análisis considerado no ha experimentado grandes variaciones. Cabe destacar, no obstante, los desplazamientos positivos, en la dimensión 1, tanto de Méjico como de Dinamarca o, en sentido contrario, de Eslovenia. En la dimensión 2, Méjico también ha aumentado su valor en 2014, indicando una disminución de la presión fiscal en este periodo.

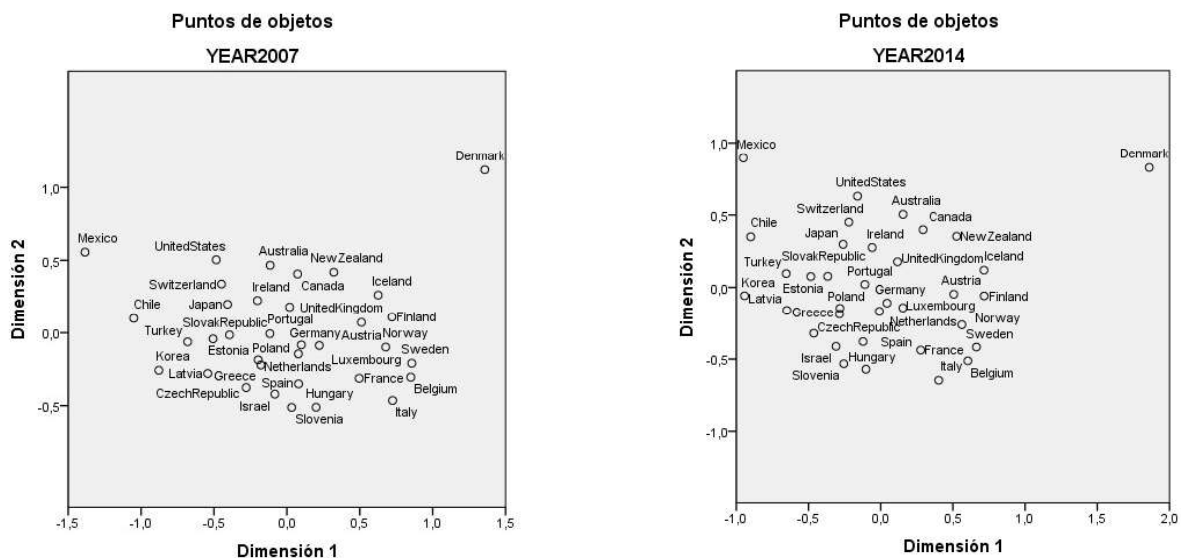
4.2. Influencia de los sistemas tributarios en la economía de los grupos de países

Se analiza a continuación la relación existente entre los grupos obtenidos con el análisis PROXCAL y las cuatro variables económicas seleccionadas: i) crecimiento económico; ii) deuda pública; iii) productividad y; iv) desigualdad. En el anexo 4, por su parte, se puede consultar la desviación típica por grupos y años para cada una de las variables anteriores.

4.2.1. Crecimiento económico

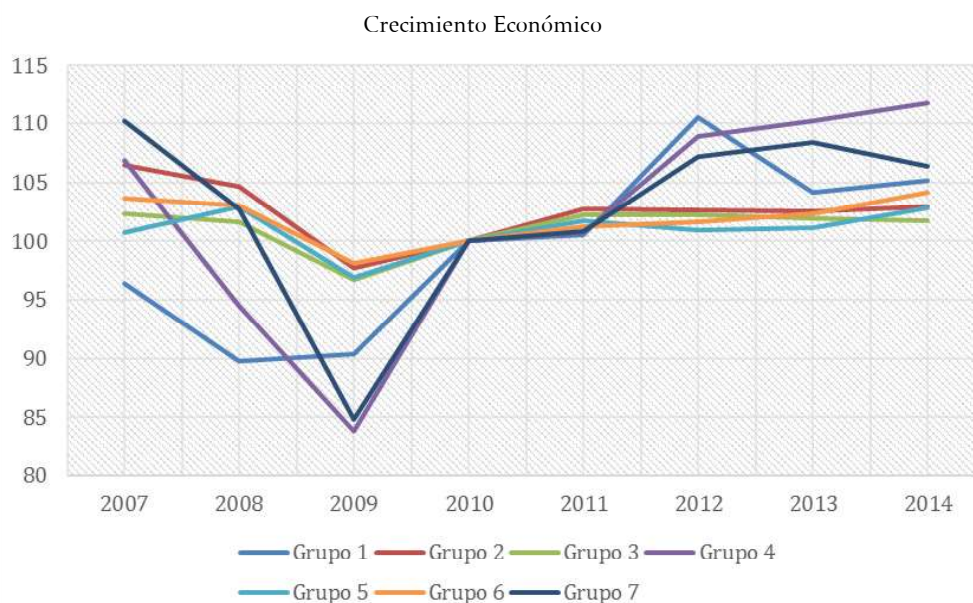
El estudio del crecimiento económico se ha realizado a través de los índices de volumen encadenados, que permiten obtener una base móvil de precios, ganando en representatividad respecto a un índice con un único año base.

Gráfico 3. Espacios individuales por origen (2007/2014).



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 4. Índices encadenados PIB.



En el Gráfico 4 se representan los índices de volumen encadenados de cada uno de los 7 grupos obtenidos en este trabajo. Para ello, se ha recogido el PIB de todos los países de la OCDE para los años 2007 a 2014, en términos constantes y corrientes, expresados todos ellos en euros (€) para, finalmente, obtener los eslabones que nos han permitido formar las cadenas de índices para cada grupo. En dicho gráfico se observa cómo el grupo 1 ha experimentado el mayor crecimiento económico (de un 96,42% a un 105,12 %). Por otra parte, el grupo 7 (Méjico) experimenta un ligero decrecimiento económico, al igual que el grupo 3, si bien, no tan acusada como la registrada en el grupo 4. En cuanto a la heterogeneidad entre grupos, medida a través de la desviación típica, cabe advertir que es más acusada en 2007, siendo el grupo más heterogéneo el 2 (ver anexo 4). No obstante, también se debe advertir que la desviación típica dentro de este grupo baja en los siguientes años.

Del Gráfico 4 se desprende igualmente, que las mayores oscilaciones en el crecimiento económico durante la crisis y su desarrollo se producen en los grupos 1, 4 y 7 que, como ya se ha indicado anteriormente, se caracterizan por tener una presión fiscal baja. Concretamente, los grupos 7 y 4 ocupan posiciones inferiores en la

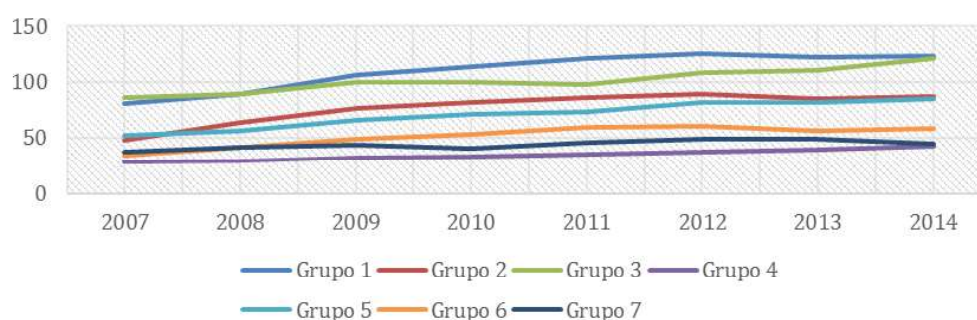
dimensión imposición directa, dejando un menor espacio de actuación para los estabilizadores automáticos.

4.2.2. Deuda Pública

Para analizar la relación de los sistemas tributarios con esta variable se ha tomado el dato de deuda pública como porcentaje del PIB de cada grupo, para el período objeto de análisis (2007 a 2014). En el Gráfico 5 se observa cómo la deuda pública ha experimentado un crecimiento que ha sobrepasado el 120%, en los grupos 1 y 3, frente a los grupos 4 y 7, que mantienen bajos niveles de deuda, así como una baja presión fiscal y un decrecimiento más acusado durante la crisis económica.

En términos de homogeneidad, el grupo 1 es el menos homogéneo de todos, al incluir países como Japón, con elevados niveles de deuda pública, y Suiza con niveles de deuda muy bajos. Por su parte, los grupos más homogéneos son el 3 y el 4 (ver anexo 4). El grupo 1, mantiene unos niveles de deuda pública en continuo crecimiento, que no se correlacionan con su comportamiento en términos de crecimiento económico, que no es tan lineal, atravesando dos etapas de decrecimiento económico; una al inicio del pe-

Gráfico 5. Deuda Pública



Fuente: Elaboración propia.

río (2007-2008) y otra casi al final del mismo (2012-2013), siendo la primera de ellas mucho más acusada que la segunda. Es importante observar cómo, al inicio de la crisis, este grupo tenía un nivel de endeudamiento del 80%, ya que los estabilizadores automáticos no habían entrado en juego. Una vez que se activaron, los déficits comenzaron a crecer a partir de la crisis.

4.2.3. Productividad

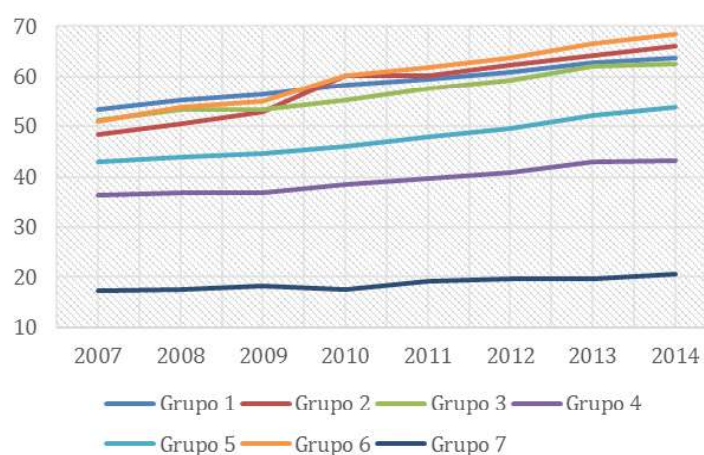
Para medir la productividad en cada uno de los países integrantes de los siete grupos, se ha tomado de los informes de la OCDE para los años 2007 a 2014 el dato del PIB por hora trabajada. En el gráfico 6 se observa que los grupos 6 y 2 son los que presentan la mayor productividad al final del período, frente al grupo 7, que tiene la menor productividad de todos los países de la OCDE. Cabe destacar, en dicho gráfico, que el nivel más elevado de productividad se alcanza

en aquellos grupos que tienen niveles bajos de endeudamiento, pero con una presión fiscal e imposición directa elevadas. También, son grupos que presentan los niveles de gasto social más elevados. Por último, en términos de comportamiento en cuanto a crecimiento económico en la fase más aguda de la crisis (durante 2009), son los grupos que experimentan un menor decrecimiento económico.

En cuanto a homogeneidad, los resultados permiten afirmar que el grupo más heterogéneo es el 5 y el más homogéneo el 4. También cabe destacar cómo el grupo 3 va aumentando gradualmente su heterogeneidad (ver anexo 4).

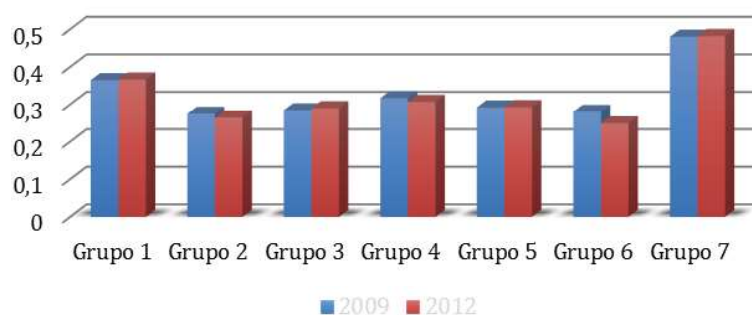
Los grupos 4 y 7, además de presentar los menores niveles de productividad, seguidos del grupo 1, son los que se ven más afectados por la crisis en su fase más aguda (año 2009), experimentando el mayor decrecimiento econó-

Gráfico 6. Productividad



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 7. Desigualdad entre grupos.



Fuente: Elaboración propia.

mico, tal y como se ha indicado con anterioridad, además de contar con una menor presencia del sector público, medida ésta en términos de presión fiscal

4.2.4. Concentración de la Renta (desigualdad).

Para medir la concentración de la renta (desigualdad) en cada uno de los grupos, se ha utilizado la media ponderada del índice de Gini por la renta de cada país. Para ello, se ha trabajado con los años 2009 y 2012, por ser los que tienen más datos por países. Se debe advertir, que ante la ausencia de datos, en esta ocasión no se ha podido incluir a los siguientes países: Turquía, Nueva Zelanda, Suiza y Australia. Los resultados obtenidos, muestran una muy elevada homogeneidad entre grupos (ver anexo 4).

En el Gráfico 7, por su parte, se observa cómo el grupo 7 es el que presenta la mayor desigualdad, frente a los países integrantes del grupo 6 (en 2009) y de los grupos 6, 3 y 2 (en 2012), que son los que presentan menores índices de desigualdad. En general, se observa cómo todos los grupos mantienen sus niveles de desigualdad (grupos 1, 4, y 7) o los reducen ligeramente (grupos 2, 4 y 6).

5. Conclusiones

La metodología del escalamiento multi-dimensional (modelo PROXCAL) y el análisis clúster jerárquico nos han permitido agrupar todos los países integrantes de la OCDE en siete grupos homogéneos en base a dos dimensiones:

“Imposición directa del sistema fiscal” y “reducción presión fiscal”, pudiendo concluir, a la vista de los resultados obtenidos, cómo países culturalmente cercanos, como los anglosajones, tienen sistemas recaudatorios comunes. En el caso de los países integrantes de la Unión Europea, las conclusiones son opuestas. Al quedar agrupados en clústeres diferentes, por contar con sistemas recaudatorios distintos, existe una mayor posibilidad de competencia fiscal dentro de la Unión Europea. Así, se puede destacar el caso de Irlanda con Francia e Italia que, perteneciendo a grupos diferentes, presentan la mayor distancia en la dimensión “reducción presión fiscal”.

En relación con la dimensión “Imposición directa del sistema fiscal”, se llega a la conclusión de que el gasto social sobre el PIB se relaciona positivamente con los impuestos sobre la renta, sobre los beneficios y sobre el capital, tanto para individuos como para corporaciones.

En cuanto a la posible influencia de los sistemas fiscales en el crecimiento económico, se puede concluir que aquellos países que contaban con una mayor presión fiscal e imposición directa consiguieron atenuar el decrecimiento económico que se produjo de forma generalizada durante la última crisis económica.

En cuanto al comportamiento de la deuda pública en cada uno de los grupos y su posible relación con los respectivos sistemas tributarios, se observa que el crecimiento económico puede verse favorecido por menores niveles de deuda. También se observa, en líneas generales, cómo aquellos grupos que presentaban menores ni-

veles de endeudamiento han afrontado mejor la crisis económica, experimentando los mayores niveles de crecimiento.

En cuanto a la productividad y su posible relación con los respectivos sistemas tributarios, se puede concluir que aquellos grupos que tienen una menor presión fiscal son los que presentan menores niveles de productividad (grupos 7 y 4). Estos mismos grupos son los que muestran mayores niveles de desigualdad, pudiéndose concluir que, en general, los grupos con una menor presión fiscal suelen presentar menores niveles de endeudamiento público a costa de esa mayor desigualdad. Por último, los grupos con una alta presencia del sector público se muestran como los más productivos (grupo 6 y 2).

7. Referencias

- Boss, A., (1999). "Do We Need Tax Harmonization in the EU?". Kiel Institute of World Economics, Kiel Working Paper (916).
- Cantemir, D., (2013). "Tax Competition - Economic and Financial Policy Instruments". *Knowledge Horizons - Economics*, 5(3), 90-93.
- Devereux, M., y Loretz, S., (2013). "What do we know about corporate tax competition?" *National Tax Journal*, 3(66), 745-774.
- Devereux, M., Lockwood, B., y Redoano, M., (2007). "Horizontal and vertical indirect tax competition: Theory and some evidence from the USA". *Journal of Public Economics* (91), 451-479.
- Dima, B., Dima, M., y Barna, F., (2014). "The signaling effect of tax rates under fiscal competition: A (Shannonian) transfer entropy approach". *Economic Modelling* (42), 373-381.
- Dzialo, J., (2015). "Tax Competition or Tax Coordination? What Is Better for the European Union?" *Comparative Economic Research*, 18(2), 37-55.
- Eggert, W., y Genser, B., (2001). "Is Tax Harmonization Useful?" *International Tax and Public Finance*, 8(4), 511-527.
- Eichner, T., (2014). "Endogenizing leadership and tax competition: Externalities and public". *Regional Science and Urban Economics* (46), 18-26.
- Epstein, B., Mukherjee, R., y Ramnath, S. (2014). "Taxes and international risk sharing". *Journal of International Economics* (102), 310-326.
- Feld, L., y Reulier, E. (2005). "Strategic Tax Competition in Switzerland: Evidence from Panel of the Swiss Cantons". Center for Research in Economics, Management and the Arts. Working Paper.
- Goodspeed, T. (2002). "Tax competition and tax structure in open federal economies: Evidence from OECD countries with implications for the European Union". *European Economic Review* (46), 357-374.
- Han, Y., Pieretti, P., y Zou, B. (2014). "Does size asymmetry exacerbate the inefficiency of tax competition?" *Economics Letters* (122), 16-18.
- Tibulca, I. L. (2015). "Is there evidence of tax convergence in the European Union?" *Procedia Economics and Finance* (32), 194 - 199.
- Islam, R., Madsen, J., y Doucouliagos, H. (2018). "Does inequality constrain the power to tax? Evidence from the OECD?" *European Journal of Political Economy*, (52) 1-17.
- Killian, S., (2006). "Where's the harm in tax competition? Lessons from US multinationals in Ireland". *Critical Perspectives on Accounting* (17), 1067-1087.
- Kovács, L., (2005). "Tax Harmonisation versus tax Competition in Europe. European Commissioner for Taxation and Customs". Conference organized by the Austrian Chamber of Professional Accountants and Tax Advisors Vienna.
- Liapis, K., Rovolis, A., y Galanos (2013). "Toward a Common Tax Regime for the European Union Countries". *European Research Studies*, XVI, (93)116.
- Mankiw, N. G., Weinzierl, M. y Yagan, D. (2009). "Imposición óptima: Teoría y práctica". *Journal of Economic Perspectives*, 23 (4) 147-174
- Mendoza, E., y Tesar, L. (2003). "Winners and losers of tax competition in the European Union". National Bureau of Economic Research, WP (10051).
- Pinto, C. (2002). "Tax Competition and EU Law". University of Amsterdam. UvA-DARE (Digital Academic Repository), 81-156.
- Redoano, M. (2014). "Tax competition among European countries. Does the EU matter?". *European Journal of Political Economy* (34), 353-371.

- Reuven, S.-Y. (2007). "Tax competition, tax arbitrage, and the international tax regime". Oxford University. Centre for Business Taxation. Working paper 07/09.
- Simmons, R. (2006). "Does recent empirical evidence support the existence of international corporate tax competition?". *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation* (15), 16-31.
- Szarowska, I. (2010). "Tax burden and competition in the European Union Does it change?" Munich Personal RePEc Archive. Working Paper.
- Von Haldenwang C., y Ivanyina, M. (2012). "A Comparative View on the Tax Performance of Developing Countries: Regional Patterns, Non-Tax Revenue and Governance. Economics". *The Open-Access, Open- Assessment E-Journal*, 6 (32).
- Zodrow, G., (2003). "Tax Competition and Tax Coordination in the European Union". *International Tax and Public Finance*, 6(10), 651-671.

Anexo 1: Variables utilizadas.

Variables utilizadas	Descripción (según definición OCDE)
Taxes on income, profits and capital gains	Impuestos relativos tanto a corporaciones como a personas físicas.
Taxes on income, profits and capital gains of individuals	Impuestos relativos exclusivamente a personas físicas.
Expenditure Social	El gasto social comprende beneficios en efectivo, provisión en especie directa de bienes y servicios, y exenciones fiscales con fines sociales. Los beneficios pueden estar dirigidos a hogares de bajos ingresos, ancianos, discapacitados, enfermos, desempleados o personas jóvenes.
Taxes on goods and services	Incluye todos los impuestos que gravan la producción, extracción, venta, transferencia, arrendamiento o entrega de bienes y la prestación de servicios, el uso de bienes o el permiso para utilizar bienes o para realizar actividades.
Total tax revenue	Total de los ingresos tributarios. Incluye los impuestos sobre los ingresos y beneficios, los impuestos sobre los bienes y servicios, los impuestos sobre la nómina, las contribuciones a la seguridad social, los impuestos sobre la propiedad y la transferencia de bienes y otros impuestos. Al venir expresados como porcentaje del PIB, indicando la parte de la producción de un país que es recaudada por el gobierno de dicho país a través de impuestos, puede considerarse como una medida del grado en que el gobierno controla los recursos de la economía.
Taxes on property	El impuesto a la propiedad se define como impuestos recurrentes y no recurrentes sobre el uso, propiedad o transferencia de propiedad.

Anexo 2. Desarrollo metodología.

El Stress no es propiamente una medida de la bondad del ajuste, sino una medida de la no bondad o “maldad” del ajuste:

$$\sigma^2 = \frac{\eta^2(\hat{D}) + \eta^2(ax) - 2\rho(ax)}{\eta^2(\hat{D})} \text{ c on } \alpha = \frac{\rho(x)}{\eta^2(x)}$$

$$\eta^2(\hat{D}) = \sum_{i < j}^n \hat{d}_{ij}^2 \quad \eta^4(\hat{D}) = \sum_{i < j}^n \hat{d}_{ij}^4 \quad \eta^2(x) = \sum_{i < j}^n \hat{d}_{ij}^2(x) \quad \eta^4(x)$$

$$= \sum_{i < j}^n \hat{d}_{ij}^4(x)$$

$$\rho(x) = \sum_{i < j}^n \hat{d}_{ij} d_{ij}(x) \quad \rho^2(x) = \sum_{i < j}^n \hat{d}_{ij}^2 d_{ij}^2(x) \quad \kappa^2(x)$$

$$= \sum_{i < j}^n (d_{ij}(x) - \bar{d}(X))^2 \quad \text{Siendo } \bar{d}(X) \text{ la distancia media.}$$

Otras formas de calcular el stress en el modelo PROXAL serían:

$$\text{Stress - I} = \frac{\eta^2(\hat{D}) + \eta^2(ax) - 2\rho(ax)}{\eta^2(ax)} \text{ c on } \alpha = \frac{\eta^2(\hat{D})}{\rho(x)}$$

$$\text{Stress - II} = \frac{\eta^2(\hat{D}) + \eta^2(ax) - 2\rho(ax)}{\kappa^2(ax)} \text{ con } \alpha = \frac{\eta^2(\hat{D})}{\rho(x)}$$

$$S - \text{Stress} = \eta^4(\hat{D}) + \eta^4(ax) - 2\rho^2(ax) \text{ c on } \alpha = \frac{\rho^2(x)}{\eta^4(x)}$$

Dispersion Accounted For (D.A.F.) = $1 - \sigma^2$.

Tucker's Coefficient of Congruence = $\sqrt{1 - \sigma^2}$.

Anexo 3. Medias de las variables en los grupos.

	Promedio (Entre grupos)						
	Grupo	Grupo	Grupo 3	Grupo	Grupo	Grupo	Grupo
	1	2		4	5	6	7
1. Total tax revenue. 2007	30,05	40,35	42,78	26,71	35,14	46,41	13,22
1. Total tax revenue. 2014	29,66	41,86	43,13	27,61	35,22	49,58	15,15
2. Taxes on income, profits and capital gains. 2007	14,44	15,37	15,41	7,62	9,95	27,9	4,86
2. Taxes on income, profits and capital gains. 2014	13,35	15,36	14,46	6,86	9,03	32,2	5,69
3. Taxes on income, profits and capital gains of individuals. 2007	10,02	11,62	10,61	3,95	6,33	24,49	2,1
3. Taxes on income, profits and capital gains of individuals. 2014	9,74	12,37	10,95	4,05	6,46	26,78	2,99
4. Taxes on income, profits and capital gains of corporates. 2007	4,05	2,82	4,75	3,19	3,53	3,14	1,91
4. Taxes on income, profits and capital gains of corporates. 2014	3,27	2,47	3,41	2,63	2,44	2,65	2,56
5. Social expenditure. 2007	18,48	21,27	13,7	19,38	17,72	22,8	18,3
5. Social expenditure. 2014	22,9	27,1	19,42	18,65	18,86	32,2	22,8
6. Taxes on property. 2007	2,76	1,34	2,14	1,11	1,68	1,81	0,29
6. Taxes on property. 2014	2,76	1,47	2,53	1,12	1,56	1,85	0,32
7. Taxes on goods and services. 2007	7,82	13,18	11,15	10,73	11,68	16,21	4,98
7. Taxes on goods and services. 2014	8,04	12,72	11,36	11,19	12,43	14,97	5,43
Dimension 1	0,46	1,07	0,38	-1,03	-0,52	3,87	-0,69
Dimension 2	0,89	-0,42	-1,42	0,6	-0,53	0,72	2,78

Anexo 4. Desviaciones típicas entre grupos.

Desviación Típica Crecimiento Económico								
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Grupo 1	15,24	9,13	4,21	0	4,73	4,8	6,16	9,45
Grupo 2	20,54	7,2	0,57	0	0,26	1,29	1,95	3,12
Grupo 3	4,96	7,4	13,39	0	2,58	8,07	9,8	10,92
Grupo 4	7,12	7,62	4,19	0	4,02	6,34	7,39	14,32
Grupo 5	5,01	3,78	3,68	0	2,91	4,73	6,2	6,99

Desviación Típica Deuda Pública								
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Grupo 1	48,8	47,45	53,37	52,85	57,88	59,64	57,62	57,57
Grupo 2	17,3	14,75	15,59	14,98	15,87	13,48	10,97	11,53
Grupo 3	21,24	21,63	24,98	25,33	26,14	32,22	33,94	37,11
Grupo 4	3,64	3,75	4,58	3,7	2,94	3,64	4,07	4,7
Grupo 5	18,56	18,6	19,96	19,39	17,06	21,63	24,15	26,8

Desviación Típica Productividad								
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Grupo 1	5,4	5,6	5,8	6,2	6,4	6,7	6,4	6,5
Grupo 2	2,5	2,1	1,1	7,4	4,6	5,2	4,5	5,3
Grupo 3	7,5	8,2	6,8	7,8	8,6	9,4	9,6	9,2
Grupo 4	3,2	3,3	3,3	3,3	3	3	3	2,6
Grupo 5	11,5	11,8	11,3	11,8	12,5	12,8	13,3	13,6

Desviación Típica Igualdad		
	2009	2012
Grupo 1	0,034	0,041
Grupo 2	0,012	0,009
Grupo 3	0,075	0,079
Grupo 4	0,023	0,005
Grupo 5	0,028	0,028

Diseño y validación de una escala de percepción sobre conocimientos previos para estudiantes de introducción a la microeconomía

Design and validation of a perception scale on previous knowledge for students of introduction to microeconomics

Adrián M. Moneta Pizarro

Departamento de Economía y Finanzas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba (Argentina)
amoneta@eco.uncor.edu

Carla M. Daniele Barra

Departamento de Economía y Finanzas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba (Argentina)
carladanielebarra@gmail.com

Resumen

Una preocupación creciente en las universidades es el bajo nivel de conocimientos previos con el que acceden los alumnos a las primeras asignaturas de las carreras de grado. El área de economía en general y de microeconomía en particular no es la excepción. Se presenta en este trabajo una propuesta de cuestionario destinado a estudiantes de introducción a la microeconomía, que permite explorar los conocimientos previos con los que llegan a la materia. El instrumento ad hoc elaborado persigue poner en evidencia el nivel de conocimientos previos según la opinión de los propios alumnos a los fines de proveer un insumo complementario para una enseñanza más eficaz de la materia y proporcionar una escala de medida para investigaciones que pretendan relacionar los conocimientos previos con otras variables de interés tales como el rendimiento académico. Se parte de una revisión bibliográfica sobre la importancia de considerar los conocimientos previos de los estudiantes, se describen las fases de elaboración del instrumento y se presentan los resultados de un análisis factorial exploratorio realizado sobre una muestra de 326 estudiantes, que indican que el cuestionario es válido para los objetivos propuestos.

Palabras clave: enseñanza de microeconomía, aprendizaje, conocimientos previos, análisis factorial exploratorio

Clasificación JEL: A22, C19.

Recibido 20/2/18. Aprobado (versión final): 7/7/19

Abstract

A growing concern in universities is the low level of prior knowledge with which students access the first subjects of the degree courses. The area of economics in general and microeconomics in particular is no exception. In this paper we present a proposal for a questionnaire aimed at students of introduction to microeconomics, which allows them to explore the previous knowledge with which they arrive at the subject. The ad hoc instrument developed aims to highlight the level of prior knowledge according to the opinion of the students themselves in order to provide a complementary input for a more effective teaching of the subject and to provide a scale of measurement for research that seeks to relate prior knowledge to other variables of interest such as academic performance. We begin with a bibliographical review of the importance of considering students' previous knowledge, describe the phases of development of the instrument and present the results of an exploratory factorial analysis carried out on a sample of 326 students, which indicate that the questionnaire is valid for the proposed objectives.

Key words: teaching of microeconomics, learning, previous knowledge, exploratory factorial analysis

JEL Classification: A22, C19.

Received 20/2/18. Approved (final version): 7/7/19

1. Introducción

La enseñanza y el aprendizaje de la teoría económica resulta una tarea ardua, tanto para los profesores como para los estudiantes, dada la complejidad que presenta la delimitación de su campo y la vinculación del conocimiento teórico a la realidad (Bañuelos Bárcenas, 2003). La microeconomía no es la excepción y como docentes de la materia es una cuestión que ocupa nuestra atención. En la literatura sobre enseñanza de la economía, la principal preocupación hasta el momento parece haber sido que el análisis microeconómico impartido en las clases y libros de texto es a menudo demasiado hipotético y sin relación con la actualidad ni con los fenómenos observables (Becker, 2007). Sin embargo, entre docentes de materias del área, como así también en muchas otras asignaturas y campos de la enseñanza en general (Miras, 1993), son frecuentes los comentarios respecto a que los alumnos no tienen los conocimientos previos necesarios para poder ayudarles a aprender los nuevos contenidos. En sintonía con esto, Tejedor y García-Valcárcel (2007) realizaron un estudio en donde concluyeron, en base a la opinión global de una muestra de profesores universitarios, que la variable que más incide en el bajo rendimiento académico es el escaso nivel de conocimientos previos del alumnado para cursar las asignaturas, seguida de la falta de autocontrol, autoexigencia y responsabilidad por parte de los estudiantes.

En el campo de las ciencias de la educación, diversos autores destacan a los conocimientos previos de los estudiantes entre los factores que tienen un efecto significativo sobre el aprendizaje y el rendimiento académico. Algunos ejemplos se pueden consultar en Shin y Raudenbush (2011), McArdle, Paskus y Boker (2013) y Barahona (2014), entre otros. En La Serna Studzinski y Zhang (2012) esta relación es reconocida con validez empírica específicamente en una asignatura de economía de grado universitario. A este respecto, en educación es célebre la sentencia de Ausubel, Novak y Hanesian (1983): “el factor más importante que influye en el aprendizaje es lo que el alumno ya sabe. Averígüese esto y enséñesele en consecuencia”. Los conocimientos previos del alumnado condicionan en gran me-

da su comprensión de nuevos contenidos. Para proporcionar las ayudas necesarias que contribuyan a superar las dificultades que los estudiantes experimentan al tratar de comprender, es preciso conocer primero en qué temas y procedimientos previos se producen las mayores dificultades (Echevarría Martínez, 2000).

Para explorar los conocimientos previos de los alumnos no siempre se cuenta con instrumentos ya elaborados. Esto sucede porque no es algo que pueda hacerse de manera genérica o fuera del ámbito concreto en el que se desarrolla la tarea de enseñanza y depende críticamente del programa de contenidos específicos de la materia. Por lo tanto, se requiere la elaboración de un cuestionario ad hoc para el curso particular de interés. Siguiendo a Alaminos y Castejón (2006), para esto existe una variedad de alternativas que van desde pruebas más o menos estructuradas y cerradas hasta instrumentos de carácter más abierto y flexible. Dadas las características de los procesos de enseñanza y aprendizaje, la recomendación más usual es la utilización de instrumentos abiertos. El diálogo entre profesores y alumnos permite una exploración más flexible y rica (Miras, 1999). Sin embargo, para la construcción de escalas de medida de constructos latentes es conveniente recurrir a instrumentos de tipo más cerrados, por ejemplo cuestionarios con preguntas de opción múltiple y escalas Likert que facilitan el procesamiento y análisis posterior de la información.

Otro problema en la indagación de los conocimientos previos se presenta cuando la evaluación diagnóstica no se puede llevar a cabo de manera obligatoria con todos los alumnos del curso. Es frecuente que el número y tipo de evaluaciones obligatorias para los estudiantes vengan ya determinados en los programas de las asignaturas y que no estén incluidas evaluaciones de diagnóstico como las requeridas para explorar los conocimientos previos. Por lo tanto, se suele recurrir a instancias de participación voluntaria de los alumnos quienes, cuando se trata de instrumentos de evaluación, se muestran reacios a prestar colaboración. En estos casos entonces se pueden utilizar cuestionarios en forma de encuestas de opinión de los propios alumnos,

cuya limitación es que los resultados permiten obtener medidas de autopercepción de los estudiantes. La ventaja es que los alumnos son más propensos a responder este tipo de cuestionarios, especialmente cuando están formulados con preguntas sencillas de alternativas múltiples y con una extensión que no les insuma demasiado tiempo de respuesta. Otro aspecto positivo de recurrir a una encuesta de opinión y percepción de los estudiantes es que permite la aplicación del análisis factorial para la selección de los ítems o enunciados del cuestionario, así también como técnica de reducción de dimensión y elaboración de una escala de medida para la variable latente en cuestión, en este caso los conocimientos previos de los alumnos.

El objetivo general de este trabajo es desarrollar un cuestionario destinado a estudiantes de introducción a la microeconomía, que permita explorar los conocimientos previos con los que acceden a la materia. Se busca poner en evidencia el nivel de conocimientos previos según la opinión de los propios alumnos a los fines de proveer un insumo complementario para una enseñanza más eficaz de la materia y proporcionar una escala de medida para investigaciones que pretendan relacionar los conocimientos previos con otras variables de interés tales como el rendimiento académico. Se parte, en la próxima sección, de una revisión bibliográfica sobre la importancia de considerar los conocimientos previos de los estudiantes. En la tercera sección se describe la metodología y las fases de elaboración del instrumento. Luego se presentan los resultados del análisis factorial exploratorio realizado sobre una muestra no probabilística de 326 estudiantes. Por último, se comparten las conclusiones.

2. La importancia de los conocimientos previos en el aprendizaje

La teoría constructivista del aprendizaje significativo asume que aprender es un proceso de construcción de conocimientos, o de reconstrucción desde un punto de vista social, que implica atribuir sentido y otorgar significado a los contenidos. Esta construcción no se lleva a cabo sin conocimientos previos, ni siquiera en la esco-

laridad inicial. Los alumnos construyen nuevos significados sobre la base de los que han podido construir previamente. Es sobre la base de los conocimientos previos que es posible continuar aprendiendo (Miras, 1999).

Como indica Romero Trenas (2009), el concepto de aprendizaje significativo fue propuesto originalmente en la década del 60 por David P. Ausubel, psicólogo estadounidense que afirma que el aprendizaje ocurre cuando los nuevos contenidos logran relacionarse con los conocimientos anteriores de los alumnos. Para Ausubel, influenciado por la epistemología genética de Jean Piaget, esto se produce mediante un proceso de asimilación del material de aprendizaje a los esquemas que ya poseen los estudiantes. Las personas construyen significados cada vez que son capaces de establecer relaciones sustantivas y no arbitrarias entre lo que aprenden y lo que ya conocen. Lo que hace que un contenido sea más o menos significativo es su mayor o menor inserción en otros esquemas previos.

Según Carretero (2009), la idea del constructivismo es que el individuo no es un mero producto del ambiente ni un simple resultado de sus disposiciones internas, sino una construcción propia que se va produciendo como resultado de la interacción entre esos dos factores. En consecuencia, el conocimiento no es una copia de la realidad, sino una construcción del ser humano y para dicha construcción son fundamentales los esquemas que ya posee, es decir, los conocimientos previamente construidos en su relación con el medio que le rodea.

Desde esta perspectiva se entiende que el aprendizaje de nuevos contenidos es, en última instancia, producto de una actividad cognitiva mediante la cual los alumnos incorporan a su estructura mental los significados y representaciones relativos al nuevo contenido. Dicha actividad no puede llevarse a cabo partiendo de cero. Como señala Coll (1990), "cuando el alumno se enfrenta a un nuevo contenido a aprender, lo hace siempre armado con una serie de conceptos, concepciones, representaciones y conocimientos, adquiridos en el transcurso de sus experiencias previas, que utiliza como instrumentos de lectu-

ra e interpretación y que determinan en buena parte qué informaciones seleccionará, cómo las organizará y qué tipos de relaciones establecerá entre ellas". De esta manera, es gracias a lo que el alumno ya sabe, que puede hacer una primera lectura del nuevo contenido, atribuirle un primer nivel de significado y sentido e iniciar el proceso de aprendizaje del mismo (Miras, 1999).

Los conocimientos previos no sólo permiten tomar contacto inicial con los nuevos contenidos. El aprendizaje es más significativo, funcional y estable cuanto mayor número de relaciones con sentido sea capaz de establecer el alumno entre lo que ya conoce y los nuevos contenidos. Esto implica que resulta fundamental para el aprendizaje que los alumnos movilicen y actualicen sus conocimientos anteriores para tratar de relacionarlos con los nuevos contenidos (Miras, 1999). Los conocimientos que pueden conservarse largo tiempo en la memoria son aquellos más estructurados e interrelacionados de múltiples formas (Romero Trenas, 2009). Como señala Carretero (2009), para Ausubel aprendizaje es sinónimo de comprensión. Por ello, lo que se comprenda será lo que se aprenderá y recordará mejor porque quedará integrado en la estructura de conocimientos. Por lo tanto, resulta fundamental para los profesores no sólo conocer las representaciones que poseen los alumnos sobre lo que se les va a enseñar, sino también analizar el proceso de interacción entre el conocimiento nuevo y el que ya poseen.

3. Metodología

3.1. Elaboración del cuestionario

Tras comprobar que no existían antecedentes de cuestionarios específicamente diseñados para construir escalas de medición de conocimientos previos para microeconomía, se procedió a elaborar una amplia batería de ítems con un grupo focal formado por un profesor y cinco alumnos avanzados de la Licenciatura en Economía de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Córdoba (FCE-UNC). Este grupo contó con la moderación de un investigador con experiencia en la elaboración de

cuestionarios para escalas de medida, quien tuvo a cargo establecer las pautas y guiar la discusión.

Como resultado del trabajo del grupo focal se obtuvo una primera versión del cuestionario compuesta por 24 ítems agrupados en dos dimensiones. La primera dimensión estuvo integrada por conceptos básicos de microeconomía que suelen enseñarse en los cursos introductorios de economía antes de la primera materia específica de microeconomía; en el caso de la FCE-UNC en la asignatura Principios y Estructura de la Economía que es correlativa previa de Microeconomía I y materia común a todas las carreras de la unidad académica. En la segunda dimensión se incluyeron conceptos y procedimientos básicos de matemática, en su mayor parte relacionados con temas de funciones y sistemas de ecuaciones, algunos supuestamente dados en la escuela secundaria y que en el caso de la FCE-UNC se repasan en el Ciclo de Nivelación que cursan todos los ingresantes, otros usualmente vistos en asignaturas de matemática previas o paralelas al primer curso específico de microeconomía; en el caso de la FCE-UNC en Matemática I y II, materias comunes a todas las carreras.

Posteriormente se procedió a realizar un estudio de validez de contenido recurriendo a un jurado de expertos formado por un segundo grupo de cinco profesores y auxiliares docentes de Microeconomía I de la FCE-UNC. Consideradas las observaciones del jurado de expertos respecto a claridad, pertinencia y lenguaje adecuado al contexto se reformularon los enunciados de varios ítems, así como también se eliminaron algunos y se agregaron otros. Como resultado se obtuvo una segunda versión del cuestionario compuesta por 25 ítems agrupados en las dos dimensiones mencionadas anteriormente.

Para cada ítem se presenta una escala tipo Likert de 0 a 10 puntos, en donde la selección del valor cero implica que el alumno considera que posee un conocimiento nulo del tema correspondiente, mientras que con un valor de 10 el encuestado manifiesta poseer un conocimiento muy elevado. De esta manera, se propone que cada alumno indique el grado de conocimiento que considera tener a través de su elección.

El listado completo de ítems y el diseño de esta segunda versión del cuestionario puede consultarse en el Anexo I.

3.2. Muestra

Para la validación estadística del cuestionario se utilizó una muestra no probabilística de 326 alumnos que cursaron en la división a distancia de la cátedra de Microeconomía I de la FCE-UNC durante el primer semestre de 2017. Estos alumnos fueron los que en forma voluntaria se presentaron a rendir el primer examen parcial de la materia. Se les entregó el cuestionario para que lo respondieran en forma obligatoria antes de iniciar el parcial, informándoles que no era parte de la evaluación sino una actividad correspondiente a un proyecto de investigación cuyo objetivo era conocer la opinión de los estudiantes acerca del grado de conocimientos en análisis económico y microeconomía básica antes de cursar la asignatura.

3.3. Metodología de análisis aplicada

Se realizaron los siguientes análisis de datos en forma progresiva:

- a) Análisis descriptivo.
- b) Estudio de validez de constructo.
- c) Estudio de fiabilidad de constructo.

El análisis descriptivo incluyó, en primer lugar, un análisis estadístico univariado. También se realizaron pruebas de normalidad uni y multivariada cuyos resultados en general, como mostraremos más adelante, fueron negativos. Luego, se hizo un análisis de correlación lineal entre todas las variables para verificar la multicolinealidad y contar con una primera aproximación sobre la adecuación de los datos para el posterior análisis factorial. Finalmente se llevó adelante un análisis de conglomerados o clúster por variables mediante la aplicación de un algoritmo jerárquico de clasificación a una matriz de distancias entre las variables. El uso de este tipo de análisis es recomendado para sugerir la aplicación posterior de procedimientos de reducción de dimensión y explorar hipótesis referidas a la

existencia de una o más variables latentes que se manifiesten a través de un conjunto de variables indicadoras observadas (Peña, 2002).

Para el estudio de validez de constructo se llevó a cabo un análisis factorial exploratorio por medio de factores principales siguiendo las recomendaciones metodológicas de Lloret-Segura, Ferreres-Traver, Hernández-Baeza y Tomás-Marco (2014). En primer lugar se analizó la adecuación de los datos mediante la prueba de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO).¹ La estimación de las cargas factoriales se realizó mediante mínimos cuadrados ordinarios y la retención de factores combinando la regla de Kaiser-Guttman (factores con autovalores mayores a 1) con análisis paralelo (factores con autovalores mayores a la media). Obtenida la primera estimación se procedió luego a rotación oblicua de ejes con método Promax y eliminación de ítems que no alcancen cargas factoriales de 0.40 o con proporciones de varianzas no explicadas por el conjunto de factores (uniqueness) mayores a 0.60. Luego se repitieron todos los pasos del procedimiento anterior en forma iterativa, omitiendo en cada paso los ítems eliminados en la fase previa, hasta llegar a una solución satisfactoria. Una vez hallada esta solución se procedió a estimar la matriz de correlaciones entre factores para evaluar la necesidad de modificar el número de factores. Por último y de acuerdo a la saturación de las cargas factoriales, se interpretó la solución y se agruparon los ítems a los fines de la identificación de las dimensiones subyacentes.

Para el análisis de fiabilidad (consistencia interna) fue empleado el método tradicional del coeficiente alfa de Cronbach basado en la covariación de los ítems, tanto a nivel global como para cada una de las dimensiones identificadas en el análisis factorial exploratorio. Se consideraron las recomendaciones y advertencias de Oviedo y Campo-Arias (2005) para este tipo de análisis. Los datos fueron procesados y analizados con el paquete estadístico Stata 15.0, excepto el análisis de conglomerados por variables que fue realizado con ayuda de InfoStat Profesional versión 2015.

1. No se recurrió a la prueba de esfericidad de Bartlett por falta de normalidad en los datos de las variables.

4. Resultados

4.1. Análisis descriptivo

Del total de alumnos encuestados, la mayor proporción se corresponde con mujeres que representan el 58.59 %, mientras que el porcentaje de alumnos de sexo masculino alcanza el 41.41 % restante. En promedio, la edad de estos alumnos oscila en torno a los 23 años. El mínimo registrado en la muestra es de 18 años, mientras que el máximo alcanza los 55 años. La mayor concentración se observa entre 19 y 20 años. En cuanto a las carreras, el 73.31 % estudia Contador Público, el 21.17 % Licenciatura en Administración y apenas un 5.52 % se encuentra inscripto en la carrera de Licenciatura en Economía. La mayoría cursa la materia como recursante, calidad de alumno que concentra el 83.74 % del total, mientras que el restante 16.26 % cursa la materia por primera vez.

Los resultados obtenidos indican que los alumnos califican su conocimiento, en promedio, con un valor que oscila entre 6 y 8 puntos para la mayoría de los ítems propuestos. Los casos más destacados se refieren, por un lado, a los temas introductorios de la asignatura, tales como frontera de posibilidades de producción, costo de oportunidad, equilibrio de mercado y tipos de bienes (sustitutos y complementarios) que se corresponden con el contenido dictado en el curso correlativo anterior de Principios y Estructura de la Economía. En dichos casos, los alumnos manifiestan tener un alto grado de conocimiento valuado con 8 puntos en las preguntas correspondientes. Temas un poco más complejos, en donde los alumnos manifestaron un menor grado de conocimiento, son excedente del productor y del consumidor, diferencia entre variables nominales y reales y eficiencia técnica y económica. En estos temas los alumnos evalúan su propio grado de conocimiento con 4 y 6 puntos en promedio. El análisis de estática comparativa fue el tema que calificaron con el valor más bajo (3.46).

Analizando los coeficientes de variación obtenidos se observa que todas las temáticas presentan una dispersión relativa a la media entre

25 % y 35 %, revelando una heterogeneidad moderada entre los alumnos respecto al grado de conocimiento previo que consideran tener de los diferentes temas. Aquellos que presentan menor grado de dispersión respecto a la media son equilibrio de mercado (24 %), costo de oportunidad (25 %) y bienes sustitutos y complementarios (25 %). Cabe señalar que, si bien son la minoría, se destacan algunos casos en los que los puntajes declarados presentan mayor dispersión, revelando un grado de conocimiento desigual entre los alumnos encuestados. Entre ellos se encuentran el análisis de estática comparativa (74 %) y la diferencia entre variables nominales y reales (54 %), que coinciden con los temas valuados en promedio con menor puntaje por los alumnos.

Los coeficientes de curtosis y asimetría observados indican distribuciones leptocúrticas con un sesgo negativo en la mayoría de los casos, evidenciando una mayor concentración de registros en los valores más altos de cada variable. Sin embargo, existe un único caso cuya distribución presenta asimetría positiva y que coincide con el tema en donde los alumnos manifiestan tener menor conocimiento: el análisis de estática comparativa. Esto parece confirmar que en este tema los alumnos admiten tener las mayores dificultades.

En términos generales, se observa que la autopercepción acerca del grado de conocimiento en determinados temas resulta homogénea y elevada entre los alumnos encuestados para la mayoría de las temáticas propuestas, principalmente en aquellas introductorias y que han sido parte de los contenidos de cursos correlativos previos. Cabe destacar, sin embargo, la presencia de algunos casos particulares en temas donde los alumnos autoevalúan su conocimiento con puntajes más bajos, pero sus respuestas tienen mayor dispersión. Se trata de las cuestiones relacionadas al análisis de estática comparativa y a la diferencia entre variables nominales y reales. Se presume que los valores declarados de conocimiento son más bajos debido a la complejidad de estos temas para ser comprendidos acabadamente en los cursos iniciales. En el caso del análisis de estática comparativa se sospecha que también puede ser causa la falta de identificación del tema

con este nombre dado en la encuesta, puesto que generalmente se desarrolla en el curso previo de introducción a la economía haciendo más hincapié en sus aspectos procedimentales que en los conceptuales. Para mayores detalles de las medidas resumen de cada variable se puede consultar el Cuadro 1 del Anexo II.

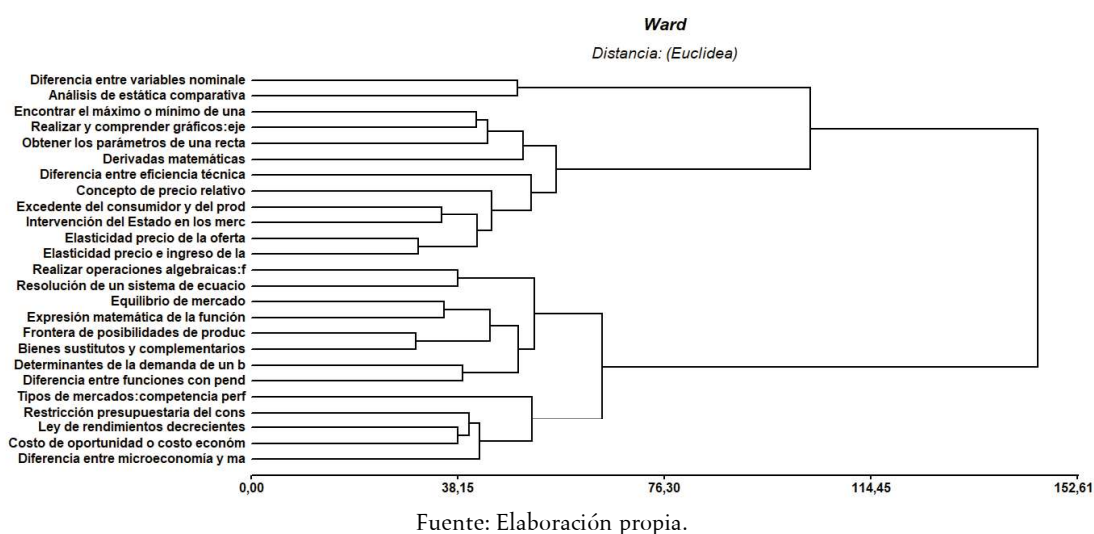
Respecto a la normalidad de las variables, los resultados obtenidos a partir del test W de Shapiro-Wilk indican que en la mayoría de los casos las distribuciones no son normales. Con un nivel de significación del 5 % la hipótesis nula de normalidad se rechaza para todas las variables excepto en los temas de diferencia entre eficiencia técnica y económica ($p = 0.840$), distinción entre variables nominales y reales ($p = 0.490$), realización y comprensión de gráficos ($p = 0.064$) y noción del excedente del productor y el consumidor ($p = 0.058$). Considerando un nivel de significación del 1 %, también se puede aceptar la normalidad de las variables que tratan de captar que el grado de conocimiento que los alumnos creen poseer respecto a las derivadas matemáticas ($p = 0.017$), al concepto de precio relativo ($p = 0.016$) y a la elasticidad precio de la oferta ($p = 0.013$). No sucede lo mismo en el caso multivariante, pues todos los contrastes realizados rechazan la normalidad conjunta. Consultar los Cuadros 2 y 3 del Anexo II para mayor detalle sobre estos resultados.

Los resultados del análisis de correlación revelaron relaciones positivas entre todos los ítems del cuestionario, destacándose una moderadamente alta correlación entre elasticidad precio de la oferta y elasticidad precio, ingreso y cruzada de la demanda (0.69) y entre los conceptos de bienes sustitutos y complementarios y el de frontera de posibilidades de producción (0.65). Algo similar se observa entre intervención del Estado en los mercados de bienes y excedentes del productor y el consumidor (0.60) y también entre la elasticidad precio de la oferta y el equilibrio de mercado (0.61). En general y como era de esperar por tratarse de conceptos que naturalmente están altamente asociados, los resultados obtenidos son sugerentes de la existencia de multicolinealidad entre las variables en cuestión.

Sin embargo, cabe mencionar que las variables relacionadas a la diferenciación entre micro y macroeconomía, así como el conocimiento acerca de los bienes sustitutos y complementarios, presentan un grado de correlación casi nulo (0.08) con respecto al análisis de estática comparativa. Lo mismo sucede entre las respuestas de análisis de estática comparativa y la realización de operaciones matemáticas (0.08). En términos generales, el análisis de estática comparativa y las diferencias entre micro y macroeconomía presentan una correlación muy baja con la mayoría de las variables (menor a 0.20). En el Cuadro 4 del Anexo II se presenta la matriz de correlaciones completa.

A partir del análisis precedente, se entiende que los resultados obtenidos podrían ser indicadores de una o más variables latentes. Este término refiere a una variable no observada (inferida), o a un grupo de estas, que mida el nivel general de conocimientos previos autopercebidos por los alumnos. Para explorar esta hipótesis se puede aplicar un análisis de conglomerados, también conocido como análisis de clúster, que es una técnica estadística multivariante que tiene por objeto agrupar elementos (en este caso variables) en grupos homogéneos en función de las similitudes o similitudes entre ellos (Peña, 2002). Los resultados del análisis de conglomerados, utilizando el algoritmo de Ward y distancia euclídea, revelan un coeficiente de correlación cofenética de 0.468 y un dendograma (Figura 1) que en primera instancia permite visualizar dos grandes grupos de variables. Sin embargo, analizando la composición de cada uno de estos dos grupos, no se encuentran similitudes entre las variables de uno y otro que permitan proponer factores comunes. Realizando un corte más a la izquierda en el dendograma sí se pueden identificar cuatro grupos más homogéneos internamente y heterogéneos entre sí. El primero de estos grupos está formado por dos variables que claramente se aíslan del resto como si fueran casos atípicos. Son las variables referidas a la diferencia entre variables nominales y reales y el análisis de estática comparativa. Esto es congruente con lo descrito anteriormente: ambos temas son valuados con el menor puntaje promedio por parte de los alumnos y cuentan con un alto grado de disper-

Figura 1. Dendograma



sión entre las observaciones. Además, la variable que busca medir el conocimiento sobre análisis de estática comparativa presenta asimetría positiva y una correlación muy baja con la mayoría de las otras variables.

En el segundo grupo quedan comprendidas las variables relacionadas a nociones básicas de microeconomía que fueron vistas por los alumnos al comienzo de la materia de economía correlativa anterior y son temas introductorios de la asignatura: diferencia entre micro y macroeconomía, costo de oportunidad, ley de rendimientos decrecientes, restricción presupuestaria del consumidor y tipos de mercados.

En un tercer clúster quedan agrupadas las variables referidas a la autopercepción de conocimiento sobre el equilibrio de mercado, expresión matemática de la función de oferta, frontera de posibilidades de producción, bienes sustitutos y complementarios, determinantes de la demanda de un bien, diferencia entre funciones con pendiente positiva y negativa, realización de operaciones algebraicas y resolución de sistemas de ecuaciones. Obsérvese que algunas de estas variables representan nociones básicas del análisis microeconómico relacionadas con el proceso productivo y la asignación de recursos, mientras que otras representan el conocimiento de álgebra lineal necesario para aplicar y comprender los temas propios de la asignatura.

El cuarto conglomerado reúne los temas más complejos que complementan el contenido de los temas fundamentales de microeconomía y que parecen presentar mayores complicaciones para los alumnos. Entre las variables incluidas en este grupo se encuentran las referidas a la elasticidad (elasticidad precio e ingreso de la demanda, elasticidad cruzada y elasticidad precio de la oferta), a la intervención del Estado en los mercados de bienes, excedentes del productor y del consumidor, el concepto de precio relativo y la diferencia entre eficiencia técnica y eficiencia económica. También comprende variables relacionadas al conocimiento de derivadas matemáticas, encontrar el mínimo y el máximo de una función y el análisis de gráficos (realizar y comprender gráficos y obtener los parámetros a partir de una recta de dos puntos). Pueden identificarse entonces en este clúster por un lado variables referidas al análisis microeconómico y por otro lado las relacionadas con contenidos y procedimientos matemáticos un poco más avanzados. A partir de dicha separación pueden establecerse dos subgrupos que representen los temas incluidos con mayor especificidad.

En conclusión y dejando el grupo de casos atípicos, las restantes 23 variables analizadas pueden ser representadas en tres grupos. La conformación se relaciona principalmente con el grado de dificultad que implica la comprensión de los temas por parte de los alumnos encuesta-

dos y con el orden en que estos son dictados según el programa curricular. De esta manera, de acuerdo a los resultados se sugiere la presencia de tres variables latentes que pueden resumir el nivel de conocimiento previo autopercebido por los alumnos.

4.2. Estudio de validez de constructo

Para este estudio se realizó primero un análisis de adecuación de los datos al proceso de factorización con excelentes resultados. Se obtuvo un valor aproximadamente igual a cero para el determinante de la matriz de correlación y un índice KMO igual a 0.917, evidencias de una alta multicolinealidad.

Durante el proceso iterativo de conformación de los factores se descartaron seis ítems cuyas cargas factoriales no alcanzaron el nivel mínimo requerido de saturación. Fueron los referidos a los siguientes temas: diferencia entre pendiente positiva y negativa, determinantes de la demanda, concepto de precio relativo, frontera de posibilidades de producción, realización y comprensión de gráficos y elasticidades de la demanda. La matriz de correlación entre factores arrojó correlaciones moderadas entre los factores, indicando que el número de factores hallado es apropiado. Los pesos de las cargas factoriales y la matriz de correlación entre factores pueden consultarse en los Cuadros 5 y 6 del Anexo II.

El análisis factorial exploratorio permitió identificar tres factores. En una primera dimensión (Factor 1 del Cuadro 5) quedaron agrupados los ítems de resolución de sistemas de ecuaciones, parámetros de una recta a partir de dos puntos, expresión matemática de la función de oferta, equilibrio de mercado, operaciones algebraicas (factorización, despejes, cálculos simples) y cálculo de máximos o mínimos de una función. Se tratan en general de ítems relacionados con operaciones matemáticas básicas.

En una segunda dimensión (Factor 2 del Cuadro 5) saturaron los ítems de diferencia entre eficiencia técnica y económica, intervención del Estado en los mercados de bienes (impuestos y subsidios), excedente del consumidor y del

productor, elasticidad precio de la oferta, análisis de estática comparativa y diferencia entre variables nominales y reales. Son ítems relacionados a temas de introducción a la microeconomía considerados más complejos por los alumnos, que en algunas divisiones de cátedra no llegaron a verse en la asignatura correlativa previa y que recién se estudian en Microeconomía I, con excepción del análisis de estática comparativa y de la diferencia entre variables nominales y reales, que son temas previos más generales y de los cuáles se sospecha, en especial del primero, que los alumnos de la muestra no comprendieron bien a qué se referían al momento de responder el cuestionario.

La tercera dimensión (Factor 3 del Cuadro 5) quedó integrada por los siguientes temas: ley de rendimientos decrecientes, tipos de mercado (competencia perfecta y monopolio), restricción presupuestaria del consumidor y bienes sustitutos y complementarios. Son ítems relacionados a conceptos de introducción básica a la microeconomía que se vieron en la asignatura correlativa previa, con excepción de restricción presupuestaria y bienes sustitutos y complementarios que no necesariamente se vieron en la asignatura previa o que se retoman en Microeconomía I.

4.3. Estudio de fiabilidad de constructo

En el análisis de consistencia interna del cuestionario a nivel global se obtuvo un alfa de Cronbach de 0.90, indicando que el cuestionario presenta un nivel de fiabilidad excelente. Sin embargo, Oviedo y Campo-Arias (2005) advierten que este coeficiente tiende a sobredimensionar la consistencia interna cuando las escalas contienen subescalas. Para estos casos se recomienda utilizar el alfa de Cronbach para cada subescala o dimensión. En nuestro caso se obtuvo un alfa de 0.8244 para el primer factor, 0.8245 para el segundo y 0.7799 para el tercero. Tal y como se observa, los valores obtenidos son superiores a 0.75 en las tres dimensiones, superando 0.80 en dos de ellas. Estos valores demuestran una buena consistencia interna para cada una de las subescalas. Significa que los ítems identificados para cada factor miden un mismo constructo y están altamente correlacionados sin llegar a ser

redundantes. En otras palabras, cada uno de estos conjuntos de ítems forma un instrumento de medida adecuado para la variable latente correspondiente que se pretende medir.

5. Conclusiones

En este trabajo se propuso desarrollar un cuestionario destinado a estudiantes de introducción a la microeconomía que permitiera de manera sencilla contar con medidas resumen de la percepción que los alumnos tienen sobre sus conocimientos previos a la materia. Los resultados demuestran que el cuestionario elaborado es un instrumento confiable y útil para obtener indicadores de estos conocimientos previos, que según la literatura son un elemento clave para diseñar estrategias de enseñanza y aprendizaje más eficaces.

El procedimiento sistemático seguido permitió identificar diferentes tipos de conocimientos previos. En un principio se propusieron dos dimensiones: a) conceptos básicos de microeconomía y b) conceptos y procedimientos básicos de matemática. Sin embargo, el análisis de datos reveló la presencia de tres factores latentes: 1) conceptos y procedimientos básicos de matemática, 2) conceptos básicos de primer nivel de microeconomía, que en su mayoría son vistos exclusivamente en una asignatura previa de principios generales de economía, y 3) conceptos básicos de segundo nivel de microeconomía, que están incluidos en la asignatura previa de principios de economía pero que se profundizan en la primera materia específica de microeconomía.

El análisis estadístico exploratorio fue útil para examinar en primera instancia la hipótesis de que los ítems propuestos para el cuestionario fueran manifestaciones de variables subyacentes no observadas. El trabajo con el grupo de discusión y con el jurado de expertos permitió asegurar la validez de contenido del instrumento. El análisis factorial exploratorio llevado adelante permitió valorar la validez de constructo de los componentes medidos. El análisis de fiabilidad demostró que el instrumento presenta buenos niveles de consistencia interna, tanto en cada uno de los factores como en la escala total.

Se concluye que la escala total y las subescalas elaboradas poseen buenas propiedades estadísticas por lo que pueden ser utilizadas con fines de evaluación diagnóstica o de investigación y para medir con precisión la percepción que los alumnos tienen sobre sus conocimientos previos, variable que la literatura asocia como determinante clave del rendimiento académico de los alumnos.

Una limitación del estudio fue no reservar una parte de la muestra para la validación del modelo de medida a través de un análisis factorial confirmatorio, tarea pendiente para futuras líneas de investigación.

6. Referencias bibliográficas

- Ausubel, D. P., Novak, J. D., y Hanesian, H. (1983). *Psicología educativa: un punto de vista cognoscitivo*, Ed. Trillas, México.
- Barahona, P. (2014). "Factores determinantes del rendimiento académico de los estudiantes de la Universidad de Atacama". *Estudios Pedagógicos*, Vol. XL, N° 1, 25-39.
- Carretero, M. (2009). *Constructivismo y educación*, Ed. Paidós, Buenos Aires.
- Coll, C. (1990). "Un marco de referencia psicológico para la educación escolar: la concepción constructivista del aprendizaje y de la enseñanza". En C. Coll, J. Palacios, A. Marches (eds.): *Desarrollo psicológico y educación, II. Psicología de la Educación*, Alianza Editorial, Madrid.
- La Serna Studzinski, K., y Zhang, H. (2012). "La explicación del rendimiento en los cursos introductorios de economía. ¿Cuánto influye el profesor?: un estudio en la Universidad del Pacífico". Documento de Discusión DD/12/07, Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- Lloret-Segura, S., Ferreres-Traver, A., Hernández-Baeza, A., y Tomás-Marco, I. (2014). "El análisis factorial exploratorio de los ítems: una guía práctica, revisada y actualizada". *Anales de Psicología*, Vol. 30, N° 3, 1151-1169.
- McArdle, J., Paskus, T., y Boker, S. (2013). "A Multilevel Multivariate Analysis of Academic Performan-

- ces in College Based on NCAA Student-Athletes". *Multivariate Behavioral Research*, 57-95.
- Miras, M. (1999). "Un punto de partida para el aprendizaje de nuevos contenidos: los conocimientos previos." En: C. Coll, E. Marin, T. Mauri, M. Miras, J. Onrubia, I. Solé, A. Zabala (eds.). *El constructivismo en el aula* (pp. 47-63), Novena Edición, Graó, Barcelona.
- Oviedo, H. C., y Campo-Arias, A. (2005). "Aproximación al uso del coeficiente alfa de Cronbach". *Revista Colombiana de Psiquiatría*, Vol. 34, N° 4, 572-580.
- Peña, D. (2002). *Análisis de datos multivariantes*, McGraw-Hill Interamericana, Madrid.
- Schermelleh-Engel, K., y Moosbrugger, H. (2003). "Evaluating the Fit of Structural Equation Models: Tests of Significance and Descriptive Goodness-of-Fit Measures". *Methods of Psychological Research Online*, Vol. 8, N° 2, 23-74.
- Shin, Y., y Raudenbush, S. (2011). "The causal effect of class size on academic achievement multivariate instrumental variable estimators with data missing at random". *Journal of Educational and Behavioral Statistics*, 154-185.

Anexo I: Encuesta de conocimientos previos para Microeconomía I

Estimado/a alumno/a:

Completar esta encuesta te llevará unos pocos minutos. Tu opinión es muy importante. Las respuestas son confidenciales y los datos serán utilizados en un proyecto de investigación sobre educación a distancia.

La encuesta está formada por un conjunto de afirmaciones sobre conocimientos previos. No es un test de inteligencia, tampoco es una evaluación. No hay respuestas correctas o incorrectas. Será útil en la medida en que seas sincero/a en tus respuestas.

Muchas gracias por tu colaboración!

Teniendo en cuenta lo aprendido en materias previas, indica con una cruz el grado de conocimiento en una escala de 0 (ninguno) a 10 (muy alto) que consideras tienes de los siguientes temas:

Nº	Temas	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Diferencia entre microeconomía y macroeconomía											
2	Costo de oportunidad o costo económico											
3	Ley de rendimientos decrecientes											
4	Tipos de mercados: competencia perfecta y monopolio											
5	Restricción presupuestaria del consumidor											
6	Diferencia entre pendiente negativa y positiva											
7	Determinantes de la demanda de un bien											
8	Resolución de un sistema de ecuaciones											
9	Elasticidad precio, ingreso y cruzada de la demanda											
10	Derivadas matemáticas											
11	Concepto de precio relativo											
12	Bienes sustitutos y complementario											
13	Frontera de posibilidades de producción											
14	Diferencia entre eficiencia técnica y económica											
15	Obtener parámetros de la recta a partir de dos puntos											
16	Intervención en los mercados: impuestos y subsidios											
17	Excedente del consumidor y del productor											
18	Expresión matemática de la función de oferta											
19	Elasticidad precio de la oferta											
20	Equilibrio de mercado											
21	Análisis de estática comparativa											
22	Diferencia entre variables nominales y reales											
23	Realizar gráficos: ejes, pendientes y curvas											
24	Operaciones algebraicas, despeje, cálculos simples											
25	Encontrar el máximo o mínimo de una función											

Anexo II: Cuadros estadísticos

Cuadro 1: Estadísticos descriptivos.

Ítems	Media	D.E.	C.V.	Mediana	Q1	Q3	Asimetría	Curtosis
Diferencia entre microeconomía y macroeconomía	7,21	2,02	0,28	8	6	9	-0,69	3,69
Costo de oportunidad o costo económico	7,49	1,9	0,25	8	6	9	-0,53	2,53
Ley de rendimientos decrecientes	7,17	2,05	0,28	7	6	9	-0,61	3,18
Tipos de mercado: competencia perfecta y monopolio	6,55	2,4	0,37	7	5	8	-0,5	2,73
Restricción presupuestaria del consumidor	7,36	2,15	0,29	8	6	9	-0,83	3,44
Diferencia entre funciones con pendiente positiva y negativa	6,98	2,25	0,32	7	5	9	-0,55	2,94
Determinantes de la demanda de un bien	7,16	2,15	0,3	7	6	9	-0,7	3,28
Resolución de un sistema de ecuaciones	7,4	2,21	0,3	8	6	9	-0,82	3,29
Elasticidad precio e ingreso de la demanda, elasticidades cruzadas	6,44	2,15	0,33	7	5	8	-0,41	2,93
Derivadas matemáticas	6,37	2,4	0,38	6	5	8	-0,38	2,73
Concepto de precio relativo	6,09	2,18	0,36	6	5	8	-0,36	2,89
Bienes sustitutos y complementarios	7,83	1,93	0,25	8	7	9	-1,03	4,19
Frontera de posibilidades de producción	7,5	2,02	0,27	8	6	9	-0,84	3,67
Diferencia entre eficiencia técnica y económica	5,61	2,43	0,43	6	4	7	-0,21	2,61
Obtener los parámetros de la recta a partir de dos puntos	6,14	2,5	0,41	6	5	8	-0,42	2,62
Intervención del estado en los mercados de bienes: impuestos y subsidios	6,47	2,03	0,31	7	5	8	-0,42	2,97
Excedente del consumidor y del productor	5,97	2,19	0,37	6	4	8	-0,27	2,85
Expresión matemática de la función de oferta	7,19	2,18	0,3	7	6	9	-0,56	2,92
Elasticidad precio de la oferta	6,24	2,19	0,35	6	5	8	-0,4	3,05
Equilibrio de mercado	7,72	1,88	0,24	8	7	9	-1,04	4,57
Análisis de estática comparativa	3,46	2,56	0,74	3	1	5	0,2	2,12
Diferencia entre variables nominales y reales	4,75	2,57	0,54	5	3	7	-0,05	2,34
Realizar y comprender gráficos: ejes, pendientes, curvas, etc.	6,34	2,14	0,34	6	5	8	-0,17	2,63
Realizar operaciones algebraicas: factorización, despeje, cálculos simples	7,48	2,1	0,28	8	6	9	-0,81	3,38
Encontrar el máximo o mínimo de una función	6,35	2,33	0,37	7	5	8	-0,52	2,86

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 2: Test W de Shapiro-Wilk para contrastes de normalidad univariada

Variable	W	V	Z	Prob>z
Diferencia entre microeconomía y macroeconomía	0,961	8,902	5,152	0
Costo de oportunidad o costo económico	0,981	4,32	3,448	0,000
Ley de rendimientos decrecientes	0,970	6,897	4,551	0
Tipos de mercado: competencia perfecta y monopolio	0,982	4,114	3,333	0,000
Restricción presupuestaria del consumidor	0,956	10,1	5,45	0
Diferencia entre funciones con pendiente positiva y negativa	0,978	5,002	3,794	0,000
Determinantes de la demanda de un bien	0,967	7,649	4,795	0
Resolución de un sistema de ecuaciones	0,953	10,838	5,616	0
Elasticidad precio e ingreso de la demanda, elasticidades cruzadas	0,986	3,289	2,806	0,003
Derivadas matemáticas	0,989	2,447	2,109	0,017
Concepto de precio relativo	0,989	2,466	2,127	0,017
Bienes sustitutos y complementarios	0,941	13,605	6,152	0
Frontera de posibilidades de producción	0,951	11,246	5,703	0
Diferencia entre eficiencia técnica y económica	0,997	0,655	-0,997	0,841
Obtener los parámetros de la recta a partir de dos puntos	0,988	2,71	2,35	0,009
Intervención del estado en los mercados de bienes: impuestos y subsidios	0,986	3,289	2,806	0,003
Excedente del consumidor y del productor	0,992	1,948	1,572	0,058
Expresión matemática de la función de oferta	0,972	6,398	4,374	0,000
Elasticidad precio de la oferta	0,989	2,55	2,206	0,014
Equilibrio de mercado	0,933	15,39	6,442	0
Análisis de estática comparativa	0,978	4,948	3,768	0,000
Diferencia entre variables nominales y reales	0,996	1,01	0	0,491
Realizar y comprender gráficos: ejes, pendientes, curvas, etc.	0,992	1,902	1,515	0,065
Realizar operaciones algebraicas: factorización, despeje, cálculos simples	0,953	10,669	5,579	0
Encontrar el máximo o mínimo de una función	0,984	3,761	3,122	0,001

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 3: Contrastes de normalidad multivariada.

Mardia mSkewness	132,997	$\chi^2(2925) = 7297,812$	Prob> $\chi^2 = 0,0000$
Mardia mKurtosis	883,249	$\chi^2(1) = 2618,131$	Prob> $\chi^2 = 0,0000$
Henze-Zirkler	1,105	$\chi^2(1) = 9,33e+05$	Prob> $\chi^2 = 0,0000$
Doornik-Hansen		$\chi^2(50) = 415,090$	Prob> $\chi^2 = 0,0000$

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 4: Matriz de correlación.

Ítems	Diferencia entre mic...	Costo de oportunidad...	Ley de r endimien...	Restricción presupue...	Diferencia entre fun...	Determinantes de la...	Resolución de un sist...	Elasticidad precio e i...
Diferencia entre microeconomía y macroeconomía	1							
Costo de oportunidad o costo económico	0,421	1						
Ley de rendimientos decrecientes	0,330	0,439	1					
Tipos de mercado: competencia perfecta y monopolio	0,279	0,295	0,346	1				
Restricción presupuestaria del consumidor	0,360	0,424	0,449	0,519	1			
Diferencia entre funciones con pendiente positiva y negativa	0,312	0,233	0,298	0,330	0,364	1		
Determinantes de la demanda de un bien	0,273	0,381	0,422	0,315	0,437	0,522	1	
Resolución de un sistema de ecuaciones	0,172	0,306	0,185	0,122	0,277	0,282	0,370	1
Elasticidad precio e ingreso de la demanda, elasticidades cruzadas	0,201	0,352	0,437	0,347	0,384	0,358	0,464	0,397
Derivadas matemáticas	0,161	0,157	0,261	0,209	0,209	0,240	0,283	0,427
Concepto de precio relativo	0,298	0,341	0,452	0,335	0,452	0,339	0,463	0,286
Bienes sustitutos y complementarios	0,276	0,347	0,336	0,407	0,367	0,378	0,533	0,318
Frontera de posibilidades de producción	0,313	0,405	0,443	0,271	0,397	0,327	0,507	0,385
Diferencia entre eficiencia técnica y económica	0,124	0,276	0,364	0,265	0,271	0,295	0,401	0,232
Obtener los parámetros de la recta a partir de dos puntos	0,249	0,275	0,288	0,229	0,219	0,369	0,446	0,409
Intervención del estado en los mercados de bienes: impuestos y subsidios	0,217	0,297	0,360	0,386	0,271	0,273	0,443	0,245
Excedente del consumidor y del productor	0,198	0,292	0,392	0,415	0,383	0,324	0,395	0,189
Expresión matemática de la función de oferta	0,217	0,326	0,311	0,186	0,234	0,386	0,452	0,394
Elasticidad precio de la oferta	0,220	0,297	0,460	0,286	0,302	0,380	0,474	0,274
Equilibrio de mercado	0,242	0,311	0,399	0,322	0,322	0,359	0,456	0,339
Análisis de estática comparativa	0,085	0,136	0,232	0,263	0,131	0,169	0,189	0,121
Diferencia entre variables nominales y reales	0,248	0,299	0,353	0,298	0,225	0,328	0,349	0,283
Realizar y comprender gráficos: ejes, pendientes, curvas, etc.	0,243	0,270	0,267	0,286	0,257	0,370	0,33	0,316
Realizar operaciones algebraicas: factorización, despeje, cálculos simples	0,180	0,228	0,154	0,154	0,200	0,318	0,345	0,518
Encontrar el máximo o mínimo de una función	0,110	0,209	0,204	0,295	0,239	0,241	0,313	0,343

Cuadro 4: Matriz de correlación.

Ítems	Derivadas matemáticas...	Concepto de prec ...	Bienes sustitutivos...	Frontera de posibil...	Diferencia entre efi...	Obtener los para...	Interv. del estado...	Excedente del cons...
Diferencia entre microeconomía y macroeconomía								
Costo de oportunidad o costo económico								
Ley de rendimientos decrecientes								
Tipos de mercado: competencia perfecta y monopolio								
Restricción presupuestaria del consumidor								
Diferencia entre funciones con pendiente positiva y negativa								
Determinantes de la demanda de un bien								
Resolución de un sistema de ecuaciones								
Elasticidad precio e ingreso de la demanda, elasticidades cruzadas								
Derivadas matemáticas	1							
Concepto de precio relativo	0,397	1						
Bienes sustitutos y complementarios	0,347	0,452	1					
Frontera de posibilidades de producción	0,299	0,514	0,650	1				
Diferencia entre eficiencia técnica y económica	0,337	0,422	0,351	0,402	1			
Obtener los parámetros de la recta a partir de dos puntos	0,336	0,399	0,317	0,390	0,478	1		
Intervención del estado en los mercados de bienes: impuestos y subsidios	0,304	0,398	0,453	0,503	0,383	0,377	1	
Excedente del consumidor y del productor	0,355	0,456	0,449	0,395	0,493	0,447	0,603	1
Expresión matemática de la función de oferta	0,299	0,343	0,334	0,456	0,341	0,479	0,449	0,459
Elasticidad precio de la oferta	0,400	0,497	0,426	0,443	0,455	0,470	0,546	0,557
Equilibrio de mercado	0,302	0,398	0,468	0,537	0,337	0,457	0,456	0,482
Análisis de estática comparativa	0,152	0,337	0,086	0,159	0,411	0,359	0,321	0,387
Diferencia entre variables nominales y reales	0,283	0,420	0,259	0,325	0,461	0,394	0,347	0,391
Realizar y comprender gráficos: ejes, pendientes, curvas, etc.	0,369	0,383	0,306	0,354	0,346	0,516	0,376	0,37
Realizar operaciones algebraicas: factorización, despeje, cálculos simples	0,377	0,283	0,380	0,402	0,253	0,409	0,270	0,273
Encontrar el máximo o mínimo de una función	0,419	0,385	0,318	0,306	0,340	0,477	0,358	0,451

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 4: Matriz de correlación.

Ítems	Derivadas matemáticas...	Concepto de prec ...	Bienes sustitutivos...	Frontera de posibil...	Diferencia entre efi...	Obtener los para...	Interv. del estado...	Excedente del cons...
Diferencia entre microeconomía y macroeconomía								
Costo de oportunidad o costo económico								
Ley de rendimientos decrecientes								
Tipos de mercado: competencia perfecta y monopolio								
Restricción presupuestaria del consumidor								
Diferencia entre funciones con pendiente positiva y negativa								
Determinantes de la demanda de un bien								
Resolución de un sistema de ecuaciones								
Elasticidad precio e ingreso de la demanda, elasticidades cruzadas								
Derivadas matemáticas	1							
Concepto de precio relativo	0,397	1						
Bienes sustitutos y complementarios	0,347	0,452	1					
Frontera de posibilidades de producción	0,299	0,514	0,650	1				
Diferencia entre eficiencia técnica y económica	0,337	0,422	0,351	0,402	1			
Obtener los parámetros de la recta a partir de dos puntos	0,336	0,399	0,317	0,390	0,478	1		
Intervención del estado en los mercados de bienes: impuestos y subsidios	0,304	0,398	0,453	0,503	0,383	0,377	1	
Excedente del consumidor y del productor	0,355	0,456	0,449	0,395	0,493	0,447	0,603	1
Expresión matemática de la función de oferta	0,299	0,343	0,334	0,456	0,341	0,479	0,449	0,459
Elasticidad precio de la oferta	0,400	0,497	0,426	0,443	0,455	0,470	0,546	0,557
Equilibrio de mercado	0,302	0,398	0,468	0,537	0,337	0,457	0,456	0,482
Análisis de estática comparativa	0,152	0,337	0,086	0,159	0,411	0,359	0,321	0,387
Diferencia entre variables nominales y reales	0,283	0,420	0,259	0,325	0,461	0,394	0,347	0,391
Realizar y comprender gráficos: ejes, pendientes, curvas, etc.	0,369	0,383	0,306	0,354	0,346	0,516	0,376	0,37
Realizar operaciones algebraicas: factorización, despeje, cálculos simples	0,377	0,283	0,380	0,402	0,253	0,409	0,270	0,273
Encontrar el máximo o mínimo de una función	0,419	0,385	0,318	0,306	0,340	0,477	0,358	0,451

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 5: Matriz de cargas factoriales rotadas y unicidad de varianzas

Ítems	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Uniqueness
Ley de rendimientos decrecientes			0.5606	0.5725
Tipos de mercados: competencia perfecta y monopolio			0.5868	0.5983
Restricción presupuestaria del consumidor			0.7265	0.5216
Resolución de un sistema de ecuaciones	0.7269			0.557
Bienes sustitutos y complementarios			0.4185	0.5727
Diferencia entre eficiencia técnica y económica		0.5626		0.5675
Obtener los parámetros de una recta a partir de dos puntos	0.456			0.5137
Intervención del Estado en los mercados de bienes: impuestos y subsidios		0.4057		0.5529
Excedente del consumidor y del productor		0.5344		0.4414
Expresión matemática de la función de oferta	0.4964			0.5366
Elasticidad precio de la oferta		0.454		0.4459
Equilibrio de mercado	0.4577			0.5112
Análisis de estática comparativa		0.8207		0.5172
Diferencia entre variables nominales y reales		0.6393		0.5511
Realizar operaciones algebraicas: factorización, despeje, cálculos simples	0.7698			0.5194
Encontrar el máximo o mínimo de una función	0.4568			0.5861

Notas:

Observaciones: 326

Método de extracción: Factores Principales

Método de rotación: Oblicua Promax sin Kaiser.

Factores retenidos: 3

Espacios en blanco representan cargas factoriales menores a 0.40

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 6: Matriz de correlación de los factores comunes rotados

Factores	Factor 1	Factor 2	Factor 3
Factor 1	1		
Factor 2	0.5407	1	
Factor 3	0.5287	0.5154	1

Fuente: Elaboración propia

Riesgo y Rendimiento del BVG Index: Análisis y Proyección Econométrica

BVG Index Risk and Return: Econometric Analysis and Projection

Emilia Espín Esparza

Facultad de Economía Agrícola de la Universidad Agraria del Ecuador (Ecuador)
eespin@uagraría.edu.ec

Renato Jácome Gagñay

Facultad de Economía Agrícola de la Universidad Agraria del Ecuador (Ecuador)

Pamela Vera Pianda

Facultad de Economía Agrícola de la Universidad Agraria del Ecuador (Ecuador)

Resumen

El objetivo de esta investigación es analizar el comportamiento del rendimiento y volatilidad del BVG Index comprendido durante el periodo 2012-2017. A través de un modelo ARIMA se trata de predecir los rendimientos mensuales del BVG Index para el año 2018. La metodología que se utilizó en este estudio es no experimental. Para determinar el modelo ARIMA de la serie de tiempo del estudio se utilizó el software Gretl. El modelo identificado permite predecir el comportamiento del índice BVG para el año 2018, el mismo que evidencia un comportamiento volátil para el índice.

Palabras clave: Ecuador, Bolsa de valores de Guayaquil, volatilidad, ARIMA.

Clasificación JEL: G01; G12; G14; C51.

Recibido 28/1/19. Aprobado: 1/12/19

Abstract

The objective of this research is to analyze the behavior of the returns and the volatility of the BVG Index for the period 2012-2017. Through an ARIMA model, it is to predict the monthly returns of the BVG Index for the year 2018. The methodology that this study is not experimental. To determine the ARIMA model, the time series in the study is done in the Gretl software, the model predicts the behavior of BVG Index for the 2018, and it shows a volatility behavior for the index.

Key words: Ecuador, Guayaquil stock exchange, volatility, ARIMA.

JEL Classification: G01; G12; G14; C51.

Received 28/1/19. Approved: 1/12/19

1. Introducción

Actualmente, los mercados de valores juegan un papel de vital importancia en la economía, los mercados de valores son dinamizadores y se busca tener organización, regulación y transparencia en ellos. Por lo tanto, el mercado busca fortalecer los negocios constituidos y salvaguardar los intereses de los partícipes en el mismo, además de fomentar el desarrollo del país.

El estudio de los mercados de valores es importante porque nos brinda una visión panorámica de los escenarios para invertir. El mercado bursátil brinda posibilidades de obtener ganancias, las mismas que se obtienen al comprar activos financieros a precios bajos y venderlos a un precio más alto. (Pérez et al. 2015). Prado (2014) indicó que el mercado de valores de Ecuador no es un mercado emergente. Este mercado es ineficiente debido a la falta de información de sus índices. La información no se presenta de manera pública y para obtenerla hay que solicitarla a la correspondiente Bolsa de Valores. Esta solicitud conlleva costos financieros y genera un aumento de los costos de transacción.

Gitman y Zutter (2012) señalaron que los inversionistas asumen el mayor riesgo siempre y cuando el rendimiento sea mayor. En el estudio se logra evidenciar la relación directa entre riesgo y rendimiento, esto hace que se vuelvan atractivos a los portafolios de inversión. Carmona y Vera (2015) evaluaron los factores de riesgo y su influencia en los retornos de los activos de la canasta COLCAP en COLOMBIA para el periodo 2009-2012, los resultados demostraron que la variación de los retornos de los activos (renta variable) de la canasta se ven afectados por factores externos del mercado, el tamaño de la empresa es el factor más influyente en el comportamiento de los precios del indicador.

Martínez y Venegas (2012) analizaron el riesgo de mercado de los fondos de pensión en México, el estudio empleó modelos autorregresivos para el año 2012, en el mismo demostraron que este sistema presentaba alta volatilidad, la cual ha provocado pérdidas para los trabajadores.

Por consiguiente, los rendimientos obtenidos por estas sociedades durante el periodo de estudio, no son suficientes para compensar el riesgo adicional asumido por los fondos de pensiones que incluyen componentes de renta variable. Razón por la cual, se asume que difícilmente el rendimiento pueda compensar el riesgo del fondo de pensión.

La Bolsa de Valores de Guayaquil S.A. (BVG) es actualmente una compañía anónima, se rige al tenor de lo dispuesto en la Ley de Mercado de Valores (Libro Segundo del Código Orgánico Monetario y Financiero) y el Reglamento General de dicha ley; las disposiciones contenidas en la Codificación de Resoluciones expedidas por el Consejo Nacional de Valores (actual Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera) normas de autorregulación y su estatuto social (Bolsa de Valores de Guayaquil S.A., 2017).

La Bolsa de Valores de Guayaquil se dedica a fomentar el desarrollo y funcionamiento de un mercado de valores organizado, integrado y transparente. Se fomenta que la intermediación de valores sea competitiva, ordenada, equitativa y continua, dando como resultado una información veraz, completa y oportuna para los partícipes del mercado de valores. Durante la Presidencia del Dr. Velasco Ibarra, por Decreto Ejecutivo del 30 de mayo de 1969. Se autorizó la creación de la Bolsa de Valores de Guayaquil como sociedad anónima de derecho privado, por iniciativa de la Comisión de Valores. En la ley de mercado de valores de 1993 se obligó a que las bolsas de Valores de Guayaquil y Quito se conviertan en corporaciones civiles sin fines de lucro. En la reforma de mayo de 2014 se requirió que las bolsas de valores se organicen como compañías anónimas.

Con la mencionada normativa, se pretende incluir inversores distintos a los tradicionales, separar la Banca de Inversión de la Banca Comercial. Además, simplificar y modernizar los procesos y crear una nueva estructura para las bolsas de valores. Dentro de la Ley Orgánica para el Fortalecimiento y Optimización del Sector Societario y Bursátil, se deja abierta la ventana para la creación de una bolsa de valores pública, debido que hasta el momento funcionan dos bolsas

de valores en el país de carácter privado que son BVG en Guayaquil y BVQ en Quito. Asimismo, se establecen nuevas reglas para el funcionamiento de dichas bolsas de valores privadas que pasarán a ser sociedades anónimas, con el fin de representar un mayor impulso para el mercado de valores.

Menon et al. (2009) manifestaron que un índice bursátil es un indicador que muestra la evolución de los precios, su estudio es importante porque sirve como referencia para la economía nacional y para analizar el comportamiento del mercado accionario. En Ecuador, los valores que se negocian en el mercado bursátil son valores de renta fija y renta variable. La renta fija es el rendimiento obtenido por el inversionista que no depende de los resultados de la compañía emisora. Sino que están predeterminados en la emisión del activo financiero. En el caso de la renta variable, el inversionista no conoce la rentabilidad que nos va a ofrecer de manera anticipada. Esa rentabilidad depende de los dividendos que nos pague la empresa en la que invertimos (Hernandez, 2014).

El BVG Índice constituye un índice de rendimientos, pues considera en su cálculo tanto las ganancias generadas por cambio de precio como por la entrega de dividendos (Bolsa de Valores de Guayaquil S.A.). Las empresas que constituyen la canasta del BVG Index son las empresas de principal relevancia en la economía ecuatoriana como Corporación Favorita, Inversancarlos, San Carlos, Holcim Ecuador, Cervecería Nacional, Banco de Guayaquil, Banco Bolivariano, Banco Pichincha y Holding Tonicorp.

Pascual (2003) manifestó que la liquidez es un concepto multidimensional, puesto que abarca diferentes características del proceso de negociación. Por otro lado, Villanueva (2007) indicó que la capitalización bursátil es el valor que el mercado asigna a todas las acciones emitidas por una empresa inscrita en bolsa. Se calcula multiplicando el número de acciones emitidas por una empresa, por la cotización o el precio de la acción. El monto transado es el valor representado en dinero de la cantidad de títulos transados en un determinado período.

En 2012 el monto transado en las Bolsas de valores en el Ecuador fue de 3,753 millones de dólares americanos, la participación al Producto Interno Bruto fue de 4,3%. En el 2013, el monto transado fue de 3,721 millones de dólares americanos, año en el cual se dio un decrecimiento de 0,4% en la participación con respecto al año anterior. Para el año 2014, el total del monto transado aumentó en 7,544 millones de dólares americanos y la participación en ese año fue de 7,4%, este hecho económico se debió al aumento del precio del petróleo y al crecimiento de la economía. En el año 2015, el monto negociado fue de 5,047 millones de dólares americanos. En este año se suscitó una caída del 33 % en el precio del petróleo y la participación disminuyó drásticamente en 2,4%. En el año 2016, se dio el mayor monto transado con 8,336 millones de dólares americanos y la participación en el mercado fue de 8,35%. Por último, en el año 2017, el monto transado fue de 6,617 millones de dólares americanos y la participación en el mercado disminuyó respecto al año anterior, se situó en 6,6% (Bolsa de Valores de Quito, 2018). El coeficiente de variación del BVG Index durante el período de estudio (2012-2017) es de 19,64. Por otro lado, la variación promedio interanual de los montos negociados en el periodo de estudio fue de 18.83% y el porcentaje de participación en el mercado con relación al Producto Interno Bruto fue del 35,5 en los años 2012-2017 (Banco Central del Ecuador, 2018).

El objetivo del presente trabajo es estudiar el comportamiento del riesgo y rendimiento del BVG Index durante el periodo 2012-2017. A través de un modelo ARIMA (Modelos autorregresivos integrados de promedios móviles) se modela el comportamiento histórico del BVG Index para el periodo analizado, Adicionalmente, se realiza una proyección de los rendimientos mensuales del índice para el año 2018.

2. Materiales y Métodos

La metodología utilizada en el presente estudio es no experimental, descriptivo y longitudinal. El estudio se centra en analizar el rendimiento a partir de los precios mensuales del indicador BVG Index de Guayaquil, el periodo

de estudio es desde el año 2012 al 2017. Además, se realiza una predicción del valor futuro del índice para el año 2018.

2.1 Datos

Para el estudio se utiliza una serie de tiempo con frecuencia mensual del rendimiento del BVG Index de la Bolsa de Valores de Guayaquil. El estudio analiza seis años del comportamiento del índice (periodo 2012 al 2017). Se toma como fuente la información suministrada por la Bolsa de Valores de Guayaquil (BVG).

2.2 Cálculo del rendimiento

Para el cálculo del rendimiento de este indicador se llevaron los datos diarios a anuales para poder compararlas con la tasa de interés pasiva del Ecuador. Gitman y Zutter (2012) explica la fórmula para medir el rendimiento de los precios de las acciones

$$R = \frac{P_{t+1} - P_t}{P_t}$$

La nomenclatura de la fórmula es la siguiente:

R= Rendimiento

P_t = Precio de la acción al inicio del año

P_{t+1} = Precio de la acción al final del año

2.3 Cálculo del riesgo

Gitman y Joehnk (2009) manifestaron el riesgo es una medida de incertidumbre que gira en torno al rendimiento que ganará de una inversión, siendo el grado de variación de los rendimientos relacionados con un activo específico, la medida para describir el riesgo es la desviación estándar.

$$\sigma = \sqrt{\sum (r_i - \bar{r})^2 * Pri}$$

La nomenclatura de la fórmula es la siguiente:

r_i = Rendimiento.

\bar{r} = Rendimiento esperado.

Pri= Probabilidad de ocurrencia.

2.4 Coeficiente de variación

Wachowicz y Van Horne (2010) indicaron que el coeficiente de variación es la razón entre la desviación estándar de una distribución y la media de esa distribución, razón por la cual es una medida de riesgo relativo.

$$CV = \frac{\sigma}{\bar{R}} \quad (3)$$

La nomenclatura de la fórmula es la siguiente:

σ = Desviación estándar

\bar{R} = Rendimiento esperado

2.5 Modelo ARIMA

Gujarati y Porter (2010) manifestaron que en 1970, Box y Jenkins desarrollaron un cuerpo metodológico destinado a identificar, estimar y diagnosticar modelos dinámicos de series temporales. Estos modelos se los conoce como ARIMA (modelo autorregresivo integrado por promedios móviles). Los modelos ARIMA están compuesto por rezagos de la serie temporal (AR) y rezagos del termino del error (MA). Adicionalmente previo a la estimación del modelo es necesario determinar el orden de integración de la serie temporal. Para este estudio se utilizo el ADF (Augmented Dicker-Fuller) test para determinar el orden de integración, el criterio de significancia tomado es del 5% para determinar la estacionariedad de la serie.¹ Luego de este paso, se procederá a estimar el modelo. A continuación se detalla el modelo general a estimar de un modelo ARIMA:

$$X_T = \delta + \phi_1 X_{T-1} + \phi_2 X_{T-2} + \phi_3 X_{T-3} + \phi_4 X_{T-4} + \epsilon_T - \theta_{21} \epsilon_{T-21}$$

X_T = Serie de tiempo (Índice de la bolsa de valores de Guayaquil)

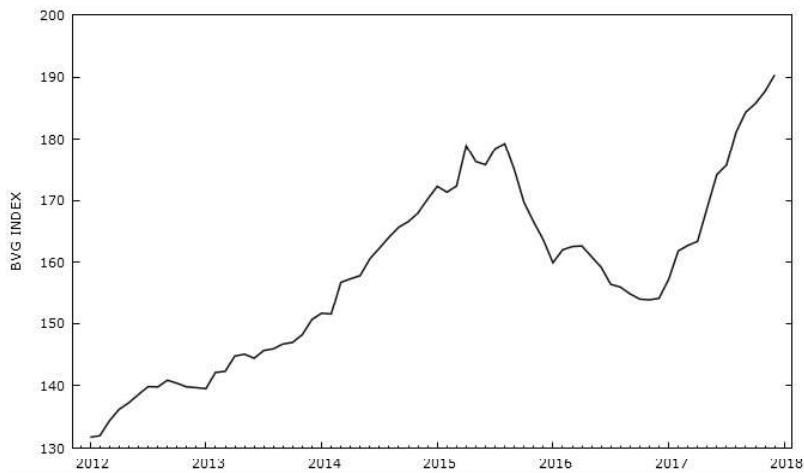
δ = Constante del modelo

ϕ = phi (estimador de los términos AR – rezagos de la serie temporal)

θ = theta (estimador de los términos MA –rezagos de los errores)

1. Se determine el orden de integración de la serie con el rechazo de la hipótesis nula (la serie es no estacionaria).

Figura 1: Precios mensuales del BVG Index. 2012-2017



3. Resultados

3.1 El comportamiento del BVG Index en el período 2012 – 2017

La Figura 1 presenta los precios mensuales del BVG Índice, la gráfica muestra la tendencia alcista de los precios en el período 2012 hasta el año 2015. A partir del año 2015, se observa una caída de los precios, los cuales finalmente logran su recuperación durante el año 2017.

La Figura 2 presenta el comportamiento de las principales empresas que componen el índice de la Bolsa de Valores de Guayaquil (BVG). La Corporación La Favorita presenta una tendencia bajista perdiendo \$2,02 dólares por acción, Ingenio San Carlos presentó una tendencia bajista perdiendo \$0,51 dólares por acción. Holcim S.A. presentó una tendencia alcista ganando en el período \$14,90 dólares por acción, El Banco Guayaquil al igual que el Grupo Inversancarlos presentó una tendencia bajista perdiendo \$1,51

Figura 2: Precios mensuales de las principales empresas que componen el BVG Index. 2012-2017

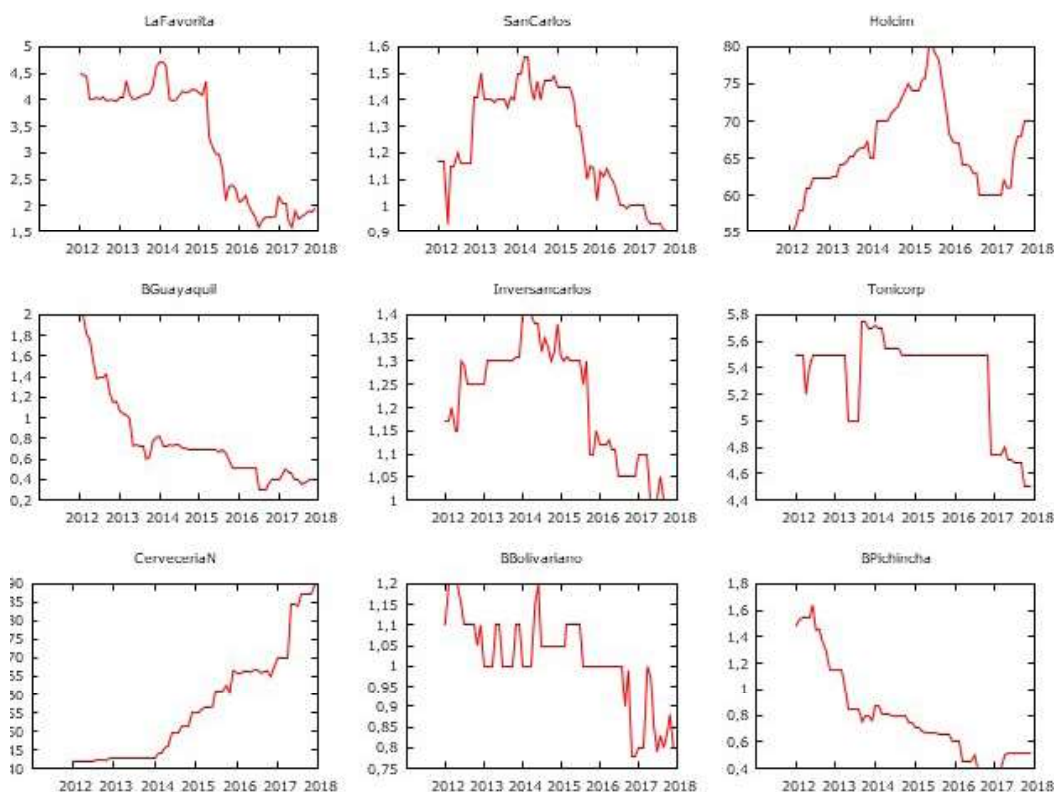
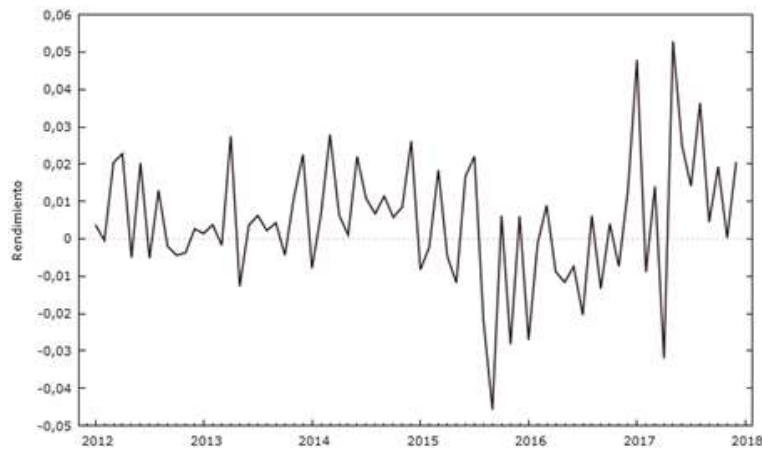


Figura 3: Rendimiento mensual del BVG Index. 2012-2017



dólares por acción durante el período de estudio. Tonicorp S.A. presentó una tendencia bajista perdiendo \$1 dólar por acción, el Banco Pichincha obtuvo pérdidas de \$0,83 dólar por acción, el Banco Bolivariano presentó una tendencia bajista durante el período perdiendo \$0,30 dólares por acción, La Corporación Cervecería Nacional es la única que obtuvo una tendencia alcista durante el período ganando \$48 dólares por acción, esta última obtuvo la ganancia más alta durante el periodo de estudio. Para los años 2014, 2015 y 2016 se han suscitado contracciones económicas importantes que afectaron a las empresas ecuatorianas.

En los años de estudio (2012 - 2017), en la figura 3 se observa que el rendimiento del BVG Index ha presentado una tendencia al alza y a la baja. En el año 2015, el rendimiento anual fue de -3,72% del índice. Este hecho se debe prin-

cialmente a la caída del precio del petróleo del Ecuador (principal producto de exportación del país). Además, en ese año bajaron la colocación de papeles en un -33% y el monto negociado/ PIB disminuyó respecto al año anterior en un 2,4%. Para el año 2016, el decrecimiento del rendimiento (índice) fue de -6,74%, Esto se debe a dos causas: La primera es la caída del precio del petróleo y la segunda por el terremoto suscitado el 16 de abril del 2016. Este fenómeno natural acarrió consecuencias en la economía como contingentes legales y económicos que afectaron el desempeño de la economía (Figura 3).

Analizando la volatilidad del BVG Index se observa que el riesgo que brinda el índice ha sido bajo, sin embargo, en el año 2017 se presentó la mayor volatilidad anual de 1,47%. Esto puede ser explicado por la recuperación de la economía ecuatoriana, según el Banco Central Del Ecuador

Figura 4: Volatilidad mensual del BVG Index. 2012-2017

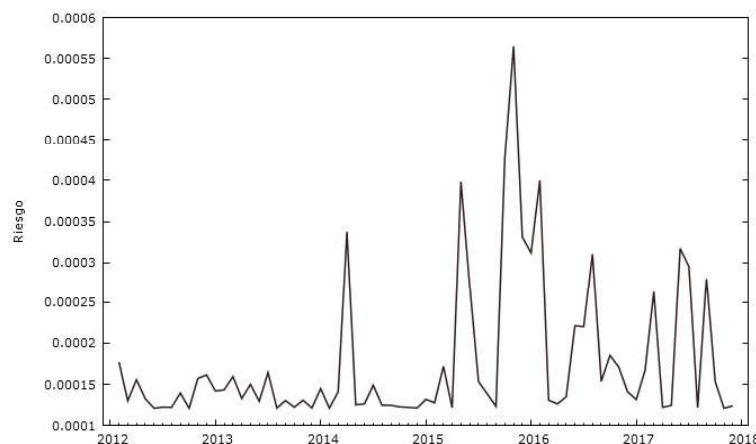


Figura 5: Evolución del precio de las acciones de la canasta del BVG Index (2012-2017)

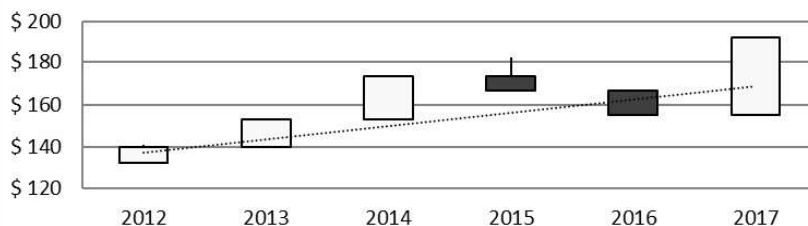
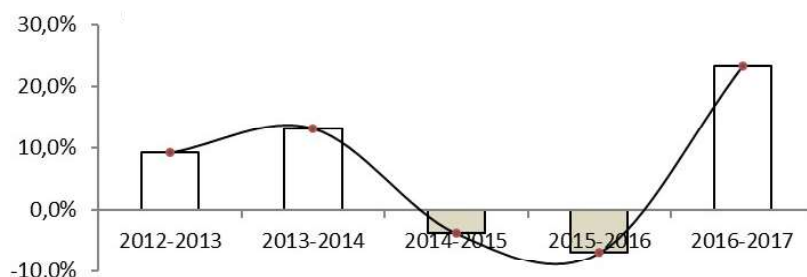


Figura 6: Rendimiento interanual del BVG Index (2012-2017)



(2018) la economía creció el 3% y este dinamismo se atribuye al auge presentado en las exportaciones, además del incremento del consumo de los hogares y el de los servicios de intermediación financiera (Figura 4).

La Figura 5 presenta las principales cotizaciones de acciones de las empresas de la canasta del BVG Index, la gráfica 5 indica que en el análisis técnico la tendencia principal del BVG Index es alcista durante el período 2012-2017 ganando \$51,6 dólares por acción.

En términos generales, los años de decrecimiento se dieron en los períodos 2014-2015 y 2015-2016. El rendimiento se vio afectada por distintos factores tanto económicos (caída del precio del petróleo) como por fenómenos naturales (terremoto) que influenciaron en el resultado y desempeño del índice (Figura 6).

3.2 Análisis Econométrico

Los elementos centrales que se desarrollaron a lo largo del artículo son la volatilidad y el rendimiento de los precios de las acciones del BVG (Bolsa de valores de Guayaquil) Index, mediante la implementación de un modelo ARIMA se buscó modelar el comportamiento de la serie (datos históricos) y predecir los rendimientos mensuales posteriores (año 2018).

Para probar la estacionariedad de la serie de tiempo (índice de la BVG) se realizó la prueba de ADF test, se realizó el test para la serie en nivel (sin diferenciar) y en primera diferencia. En la tabla 1, se muestra los principales resultados del ADF test. De acuerdo a la tabla 1, se muestra que la serie en nivel (I (0)) no es estacionaria, puesto que no se rechaza la hipótesis nula. Por otro lado, la serie I (1) es estacionaria (serie en

Tabla 1. Pruebas de estacionariedad del BVG Index

Serie de tiempo	Contraste sin constante	Contraste con constante	Con constante y tendencia
Serie en nivel	0,08	0,311	0,641
Serie con nivel	0	0	0

Tabla 2. Modelo ARIMA

Variable	Coefficiente
Constante	0,001
AR 1	-1,334
AR 2	-1,428
AR 3	-0,992
AR 4	-0,434
MA 21	-0,257
Sep 15	-0,027
Nov 15	0,016
Ene 17	0,014
Abr 17	-0,061
May 17	0,076
Aug 17	-0,018
Jul	-0,008
Criterio Akaike	-402,28
Normalidad	0,25
p-value	
Ruido blanco	Presencia

primera diferencia), los tres contrastes muestran valores menores que el nivel de significancia (5%), esto conlleva a rechazar la hipótesis nula, es decir la serie es estacionaria en I (1).

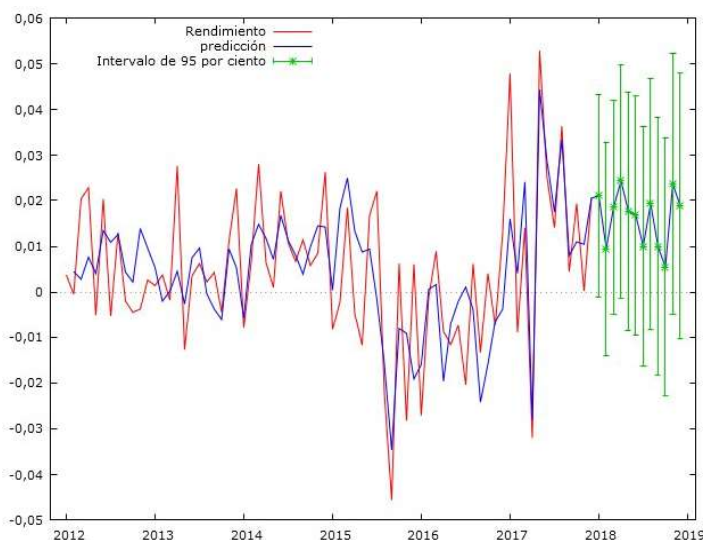
Con base en los datos anteriores, se realizaron las respectivas modelaciones de la serie de tiempo que empezó con una correcta identificación del orden apropiado del modelo ARIMA, con base en el correlograma, el mismo que muestra el orden de rezagos de la serie de tiempo del rendimiento del BVG Index. La Tabla 2 muestra los coeficientes estimados del modelo para los componentes AR y MA. El modelo se trabajó con la serie en primera diferencia, los residuos son normales y presentan ruido blanco. Los coeficientes que aparecen en la tabla asociados a diferentes meses son los coeficientes de las variables ficticias utilizadas para corregir los quiebres estructurales. Para los meses de septiembre y noviembre del año 2015 se obtuvieron rendimientos negativos

(septiembre un -4,7% y en noviembre -2,83%). Estos rendimientos se vieron afectados como consecuencia de la caída del precio del petróleo, otros acontecimientos como la apreciación del dólar a nivel mundial hizo menos atractivas y competitivas a las exportaciones (El Comercio, 2014). Esto afectó a todos los sectores de la economía, pero en mayor medida a empresas que conforman el índice de la bolsa de valores de Guayaquil.⁴ En el año 2017, en el mes de enero se presentó un rendimiento del 4,78%, en ese mismo año en el mes de abril se dio un decrecimiento del rendimiento de -3,20%, en el mes de mayo se dio el máximo pico con un rendimiento del 5,28% y por último en el mes de agosto se dio una baja del rendimiento del 3,64%. La alta volatilidad de los rendimientos se debió en gran parte a medidas de carácter económico que tomó el Gobierno Nacional al declararse en austeridad, esto se dio principalmente por el bajo nivel de ingresos y para aliviar los problemas en el sector fiscal.

3. Las variables ficticias condicionan el comportamiento del rendimiento debido a fenómenos ocurridos en las fechas claves

4. El índice se compone de las principales empresas del Ecuador.

Figura 7: Predicción del BVG Index para el año 2018.



En la Figura 7 se muestra la predicción del modelo ARIMA, nos muestra que para el año 2018, el mes de enero presentará el retorno más alto con un 2,10% de rendimiento del BGV Index, A partir de ese mes se evidenciaría alzas y bajas durante ese año. Al final del 2018, el modelo muestra un rendimiento para el mes de diciembre de un 1.88%.

4. Discusiones y conclusiones

El comportamiento del BVG Index indica que el rendimiento tiene un comportamiento volátil (experimenta incremento y reducciones) para el periodo analizado (años 2012-2017). La variación promedio interanual de los montos negociados en el período de estudio fue de 18.83 puntos porcentuales y el porcentaje de participación en el mercado con relación al Producto Interno Bruto fue de los 35,5 puntos porcentuales. La principal razón por la que el rendimiento de las acciones del BVG Index son bajas, se debe a que las empresas que componen el índice son empresas de renombre, es decir que invertir en ellas es igual de seguro que invertir dinero en el banco y el inversionista conoce que recibirá dividendos a final del ciclo económico con mucha seguridad. Por su parte Pérez et al. (2015) en su estudio Análisis del Mercado de Valores Ecuatoriano como fuente de inversión para las PYMES,

dejó en evidencia que el desconocimiento de las personas es uno de los factores que impiden el fortalecimiento de las empresas al no considerar a la Bolsa de Valores como fuente de inversión. Otro factor importante es el poco dinamismo (ingreso de empresas) que presenta la bolsa de valores debido a la estructura familiar de las empresas en el país.

El comportamiento del BVG Index nos permite identificar que durante el período de estudio comprendido entre los años 2012-2017, las empresas que forman parte de esta canasta son piezas importantes de la economía ecuatoriana, por el grado de participación del BVG en el Producto Interno Bruto. Por otro lado de las 9 empresas que conforman la canasta de este indicador, mediante un análisis técnico individual se logró evidenciar que 7 empresas han presentado tendencias bajistas en el precio de sus acciones, esto ha provocado que el rendimiento del BVG haya ido a la baja.

En conclusión, podemos evidenciar que el estudio de índices bursátiles es de gran importancia debido a que las Bolsas de Valores se encuentran en un escenario no tan dinámico en nuestra economía. Por otro lado, se debe establecer una política de culturalización que puedan establecer estrategias que sean atractivas

para los empresarios e inversionistas participen en la bolsa de valores, y que puedan comprender la importancia de una Bolsa de Valores dinámica en el Ecuador para el desarrollo nacional. La predicción para el 2018, muestra similar comportamiento volátil demostrado en el periodo analizado (2012-2017). El índice es afectado por shock de la economía (baja de ingresos petroleros), principalmente por el escenario de austeridad que enfrenta el gobierno nacional. El gobierno viene desarrollando estrategias y planes para un mayor dinamismo de la bolsa de valores en la economía. Las mismas que se encuentran en desarrollo en la actualidad y busca fomentar una mayor participación en el sector.

5. Referencias

- Alianza Eafi. (2017). Análisis del S&P500 . Obtenido de https://alianzaefi.com/wp-content/uploads/2017/03/Estudio-SP500_DEF2.pdf
- Banco Central del Ecuador. (2018). Información estadística mensual. Recuperado el 18 de 01 de 2019, de <https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>
- Banco Central Del Ecuador. (2018). "Ecuador creció 3.0% en 2017 y confirma el dinamismo de su economía". Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1080-ecuador-crecio-30-en-2017-y-confirma-el-dinamismo-de-su-economia>
- Bolsa de Valores de Guayaquil S.A. (2017). Bolsa de valores de Guayaquil. Obtenido de <https://www.bolsadevaloresguayaquil.com/institucion.asp>
- Bolsa de Valores de Quito. (2018). Recuperado el 18/1/2019, de <https://www.bolsadequito.com/index.php/estadisticas/boletines/informacion-continua>
- Bolsas y Mercados Españoles. (2013). Obtenido de <https://www.bolsasymercados.es/esp/Estudios-Publicaciones/Informe-Mercado/Resumen2013>
- Carmona, D., y Vera Leyton, M. (2015). Evaluación de factores de riesgo con influencia en los retornos de los activos de la canasta Colcap en Colombia 2009-2012. *Dimensión Empresarial*, 13(1).
- El Comercio. (2014). Impacto del fortalecimiento del dólar no será igual para todos, pág. 1. (19 de octubre de 2014).
- Gitman, L., y Joehnk, M. (2009). *Fundamentos de inversiones 10ma edición*. México: Pearson Educación.
- Gitman L., y Zutter, C. (2012). *Principio de la administración financiera*. México: Pearson.
- Gujarati, D., y Porter, D. (2010). *Econometría*. México: Mc Graw Hill.
- Hernandez, A. (2014). "Mercado de renta fija y mercado de renta variable". Obtenido de https://www.academia.edu/11111911/MERCADO_DE_RENTA_FIJA_Y_MERCADO_DE_RENTA_VARIABLE
- Martínez, M., y Venegas, F. (2012). Análisis del riesgo de mercado de los fondos de pensión en México Un enfoque con modelos autorregresivos. *Contaduría y administración*, 59(3).
- Menon, Subha, M.V., y Sagarán, S. (2009). Cointegration of Indian stock markets with other leading stock markets. *Studies in Economics and Finance*, 26(2), 87-94.
- Pascual, R. (2003). Liquidez: una revisión de la investigación en microestructura. Obtenido de http://www.aefin.es/articulos/pdf/A1-5_633212.pdf
- Pérez Manzo , O., Rivera Hernández , A., y Solís Granda, L. (2015). Análisis del Mercado de Valores Ecuatoriano como fuente de inversión para las PyMES. *Revista Ciencia UNEMI*, 8(13).
- Prado Peñarreta, S. (2014). Alternativa de financiamiento ¿Por qué no funciona las Bolsas de Valores en Ecuador? Período 2007-2012. Guayaquil.
- Ramírez Valverde, R., Hernández Alvarez, C., Nuñez Domínguez, R., Ruíz Flores, A., y García Nuñez, J. (2007). Análisis univariado vs multivariado en la evaluación genética de variables de crecimiento en dos razas. *Agrociencia*, 41(3).
- Villanueva, A. (2007). Mercados financieros: una aproximación a la Bolsa de Valores de Lima. *Redalyc*, 2(3), 26.
- Wachowicz, J., y Van Horne, J. (2010). *Fundamento de administración financiera décimotercera edición*. México: Pearson Educación.

Índice Cronológico de Artículos (1991-2020)

Chronological Index of Articles (1992-2020)

Número 1 - Vol. 1 - Año 1991 (Enero-Febrero)

• Editorial	3
• ¿Hacia la estabilidad?	4
• Dolar y precios agrícolas en los mercados internacionales Colomé, Rinaldo Antonio Laureano	5-7
• Deuda externa y quita Neder, Angel Enrique, Colina, Jorge	8-9
• Política Presupuestaria Provincial 1991 Fernando Sonnet, Sergio Barone	10-18
• Córdoba en la industria del cemento portland De Santis, Mariana Olga	19-20
• Informe Legislativo. Reseña 1990	21-22
• Estadística Provincial Monica Oliber	23-29

Número 2 - Vol. 1 - Año 1991 (Marzo - Abril)

• Apertura y convertibilidad : las bases del plan económico Colomé, Rinaldo Antonio; Morales de Marega, Hebe Graciela.	3-4
• Función de contralor del estado en la producción de alimentos Morales de Marega, Hebe Graciela	5-6
• Desregulación petrolera e imposición fiscal Oliber, Mónica.	10-14
• La reforma del Estado en Córdoba Crespi, Gustavo; Milesi, Darío Carlos	15-20
• Córdoba y la actividad turística en la temporada 1991/91 Fernando Sonnet	21-23
• Las pequeñas y medianas empresas industriales en la provincia de Córdoba: evolución y perspectivas Fried, Alejandro.	24-28
• Proyectos de desregulación del sistema de transporte en la provincia de Córdoba Barone, Sergio Víctor.	29-30
• Estadística Provincial Monica Oliber	31-40

Número 3 - Vol. 1 - Año 1991 (Julio-Agosto)

-
- El plan económico: la hora de la microeconomía 3-5
Rinaldo Antonio Colomé
 - Dinámica del cambio estructural : lecciones de los países socialistas 6-13
Díaz Cafferata, Alberto Martín.
 - Argentina en la zona de ALADI : un análisis regional de comercialización y transporte 14-16
Grupe, Héctor Juan Carlos.
 - El mercado laboral en Córdoba en una perspectiva nacional 17-20
Montoya, Silvia Beatriz.
 - El censo nacional de población y vivienda 1991 : resultados provisorios 21-24
Giuliodori, Roberto F.
 - Análisis del plan de acción y del presupuesto municipal 1991 25-30
Carlos Cerutti
 - Ley orgánica municipal 31-32
Barone, Sergio Víctor.
 - Estadística Provincial 33-42
Monica Oliber

Número 4 - Vol. 1 - Año 1991 (Septiembre -Octubre)

-
- El plan económico : la responsabilidad del Congreso 3-5
Colomé, Rinaldo Antonio Laureano.
 - Sistema previsional: deuda, bonos y reforma 6-7
Demarco, Gustavo César.
 - El comportamiento de los activos monetarios destinados a transacciones en condiciones de estabilidad, inflación e hiperinflación argentina (1985-1990) 8-12
Arnaudo, Aldo Antonio.
 - Perspectivas del sector exportador 13-15
Mazzoni, Luis.
 - EL uso de indicadores a la salud pública : una aplicación al caso de Córdoba 16-21
Colina, Jorge.
 - El mercado laboral de Córdoba : análisis de un estrato 22-28
Rins, Roberto Orlando.
 - El control legislativo y la cuenta de inversión 29-30
Barone, Sergio Víctor.
 - Estadística Provincial 31-40
Monica Oliber

Número 5 - Vol. 1 - Año 1991 (Noviembre-Diciembre)

-
- El plan económico : las responsabilidades de los poderes legislativo y judicial 3-5
Colomé, Rinaldo Antonio Laureano | Montoya, Silvia Beatriz
 - Crecimiento económico y medio ambiente : Brasilia, 1992 6-8
Gertel, Héctor Ricardo.
 - Una metodología para revisar la política de precios en las empresas 9-15
García, Norberto.
 - Córdoba y las exportaciones de manufacturas 16-20
Juarez Jerez de Perona, Hada Graciela.
 - Perspectivas en Córdoba para la siembra de la próxima cosecha gruesa 1991/92 21-22
Sonnet, Fernando Hermenegildo.
 - La fiscalización lechera provincial 23-24
Barone, Sergio Víctor.
 - Estadística Provincial 25-34
Monica Oliber

Número 6 - Vol. 2 - Año 1992 (Enero-Febrero)

-
- El plan económico : la desregulación 3-4
Colomé, Rinaldo Antonio Laureano.
 - La deuda externa argentina y el Plan Brady 5-6
Neder, Angel Enrique.
 - Jubilaciones de privilegio : una medida de las desigualdades 7-10
Demarco, Gustavo César.
 - Sobre desregulación y regulación económicas 11-13
Colomé, Rinaldo Antonio Laureano.
 - Sector lechero : efectos de la Ley 23359 de 1986 y perspectivas ante la desregulación 14-20
Capello, Marcelo Luis.
 - Presupuesto general de la provincia de Córdoba para 1992 21-28
Sonnet, Fernando; Barone, Sergio
 - Las nuevas condiciones de la exportación en Córdoba 29-34
Morales de Marega, Hebe Graciela.
 - La reforma de la banca provincial 35-36
Barone, Sergio Víctor.
 - Estadística provincial 37-46
Oliber, Mónica Rosa

Número 7 - Vol. 2 - Año 1992 (Marzo-Abril)

-
- El plan económico: El crecimiento 3-5
Colomé, Rinaldo Antonio Laureano.
 - Impuesto sobre el excedente primario de las empresas : un análisis del proyecto de ley
enviado al congreso 7-13
Nigro, Roberto Eduardo.
 - La industria de autopartes ante el nuevo régimen para la industria automotriz 14-17
Motta, Jorge José.
 - Modelos alternativos de transporte y economías regionales 18-20
Figueras, Alberto José
 - La productividad en el mundo actual 21-23
Luque Díaz, Alberto.
 - El impuesto inmobiliario para 1992 25-27
Sonnet, Fernando; Barone, Sergio
 - La fusión de EPOS e Hidráulica 29-30
Barone, Sergio Víctor.
 - Las cuentas Fiscales de Río Tercero 31-32
Cossa, Ricardo Daniel.
 - Últimas publicaciones del Instituto de Economía y Finanzas 34
 - Estadísticas 35-41
Oliber, Mónica Rosa

Número 8 - Vol. 2 - Año 1992 (Mayo-Junio)

-
- El plan económico : un año después 3-5
Colomé, Rinaldo Antonio Laureano.
 - ¿Cómo se mide el tipo de cambio real? 7-9
Delfino, José Alberto.
 - Innovaciones tecnológicas en la industria del cemento 10-12
De Santis, Mariana Olga.
 - Algunas consideraciones sobre el ingreso de la Argentina al Plan Brady 13-15
Neder, Angel Enrique.
 - Construcción de viviendas, déficit habitacional y mercado inmobiliario
en Córdoba, 1980-1990 17-23
Cerutti, Carlos María.
 - Política regional de empleo y capacitación profesional 24-26
Rins, Roberto Orlando.
 - Expansión de la capacidad de generación de EPEC 27-28
Barone, Sergio Víctor.
 - Cría de nutrias en Miramar : hacia el mercado externo 29-30
Paraje, Guillermo.
 - Estadísticas 31
Mónica Oliber

Número 9 - Vol. 2 - Año 1992 (Julio-Agosto)

-
- Reflexiones sobre la política económica actual 3-4
Grupe, Héctor Juan Carlos.
 - Avances en el MERCOSUR 5
Morales de Marega, Hebe Graciela
 - El MERCOSUR : logros y dudas 7-9
Motta, Jorge José.
 - Algunas reflexiones sobre el contexto del mercado de capitales de Argentina y Brasil en la década del '80 10-15
Podzun de Buraschi, Marta.
 - La política agrícola de la Comunidad Económica Europea y el deterioro de suelos en Argentina 16-18
Colomé, Rinaldo Antonio Laureano.
 - Córdoba: Balance de la cosecha gruesa 1991/92 19-20
Sonnet, Fernando
 - La situación laboral en Córdoba y el resto del país. Evolución comparada 1989-1991 21-25
Roitter, Sonia Beatriz | Sánchez, Carlos María.
 - Los honorarios profesionales : el caso de los abogados y procuradores 27-28
Barone, Sergio Víctor.
 - Créditos a municipios : el programa de acción municipal 29-31
Buffa, Adolfo.
 - Estadísticas 33-39
Oliber, Mónica Rosa

Número 10 - Vol. 2 - Año 1992 (Septiembre-October)

-
- Crisis y reforma del sistema previsional argentino 3-5
Demarco, Gustavo César.
 - El transporte: fctor limitativo de nuestras exportaciones 7-10
Figueras Alberto
 - Microemprendimientos : una semilla para cultivar en invernadero 11-14
Rins, Roberto Orlando.
 - La economía como ciencia 15-17
Oliver, Mónica.
 - La biotecnología en el sector público provincial 19-24
Crespi, Gustavo | Milesi, Darío Carlos.
 - Desequilibrio fiscal y pacto federal 25-28
Barone, Sergio Víctor.
 - Nuevas oportunidades para las economías regionales 29-34
González, Roxana | Capello, Marcelo Luis.
 - Estadísticas 35-42
Mónica Oliber

Número 11 - Vol. 2 - Año 1992 (Noviembre-Diciembre)

-
- El enfoque económico del comportamiento humano 3-6
Díaz Cafferata, Alberto Martín.
 - Argentina, ¿cara o barata? 7-9
Arnaudo, Aldo Antonio.
 - Oferta de ganado, precios y perspectivas del mercado 10-16
Fernando Sonnet y Rinaldo Colomé
 - Los cambios estructurales recientes en el sector energético argentino 17-19
Visintini, Alfredo Aldo.
 - La eficiencia en el uso de los recursos : una visión alternativa 21-23
Civallero, Teresa | Llinás, Irene.
 - Modificaciones al código tributario 25-26
Barone, Sergio Víctor.
 - Bases para una propuesta de reorganización del gobierno de la ciudad de Córdoba 27-32
Sonnet Fernando , Carlos Lopez Aráoz
 - Noticias de la facultad 33-34
 - Estadísticas 35-42
Mónica Oliber y Marcelo Raffin

Número 12 - Vol. 3 - Año 1993 (Enero-Febrero)

-
- La marcha de la economía 3-5
Morales de Marega, Hebe Graciela.
 - Cooperación entre empresas e integración regional 7-11
Mordezki, Alfredo.
 - Reflexiones acerca del crecimiento económico de la Argentina (un drama en 4 actos) 12-14
Galván, Miguel.
 - El presupuesto general de la provincia para 1993 15-20
Sonnet, F; Barone, S.V
 - Privatización : Empresa Provincial de Energía de Córdoba 21-23
Juárez Jeréz de Perona, Hada Graziela.
 - Bonos de consolidación de deudas 25-27
Barone, Sergio Víctor | Yelpo, Amalia N M.
 - Presupuesto municipal 1993 29-31
Milesi, Darío Carlos.
 - Noticias de la facultad 32
 - Estadísticas 33-40
Monica Oliber y Marcelo Raffin

Número 13 - Vol. 3 - Año 1993 (Marzo-Abril)

-
- El plan económico : las privatizaciones 3-6
Colomé, Rinaldo Antonio Laureano.
 - Proyectos alternativos para el sistema previsional 7-16
Demarco, Gustavo César.
 - Mercosur en el marco de otras experiencias integracionistas 17-21
Sartori, Juan José Pompilio.
 - El control directivo y propiedad: 60 años de reflexión 22-24
José Alberto Figueras
 - Las PYMES metalmeccánicas de Córdoba ante la apertura y el Mercosur 25-28
Motta, Jorge José.
 - Sesiones extraordinarias 29-30
Sonnet, Fernando Hermenegildo | Barone, Sergio Víctor.
 - Porteña : rasgos de su actividad privada y pública 31-32
Raffin, Marcelo L.
 - Estadísticas 33-40
Monica Oliber y Marcelo Raffin

Número 14 - Vol. 3 - Año 1993 (Mayo-Junio)

-
- El plan económico : el déficit de la balanza comercial (o el ahorro externo) 3-4
Colomé, Rinaldo Antonio Laureano.
 - Sobre corridas cambiarias y sistema financiero 5-7
Gastaldi, Santiago | Ferro, Gustavo.
 - Sector eléctrico argentino : aspectos conflictivos 8-13
en la relación Nación-Provincias
Neder, Angel Enrique.
 - Integración de los mercados de capitales en el marco del Mercosur 14-16
Cortínez, Pablo.
 - Las PYMES productoras de calzado en Córdoba : 17-21
presión competitiva y reconversión productiva
Roitter, Sonia Beatriz.
 - Movimiento turístico en Córdoba : temporada 92/93 22-23
Jacobo, Alejandro Damián | Roldán, Flavia A.
 - Créditos para microemprendimientos : 25-26
nuevas posibilidades de inversión productiva
Cerutti, Carlos María | Galván, Miguel.
 - La cuenca lechera de Villa María : ¿a dónde mira? 27-30
Roldán, Flavia A.
 - Estadísticas 33-40
Oliber, Mónica Rosa

Número 15 - Vol. 3 - Año 1993 (Julio-Agosto)

• Las nuevas estimaciones del producto bruto interno Colomé, Rinaldo Antonio Laureano.	3-6
• EL GATT : presente y futuro de la ronda Uruguay Rezk, Ernesto.	7-10
• Avances en el Mercosur Morales de Marega, Hebe Graciela.	11-14
• PYMES autopartistas : desafío frente a la apertura e integración Oliber, Mónica.	15-21
• Educación e inseguridad Rins, Roberto Orlando.	22-24
• Desregulación farmacéutica Barone, Sergio Víctor.	25-26
• La alternativa del transporte diferencial en la ciudad de Córdoba Jacobó, Alejandro Damián.	27-28
• Estadísticas Oliber, Mónica Rosa	31-38

Número 16 - Vol. 3 - Año 1993 (Septiembre-October)

• Algunas consideraciones sobre el crecimiento de Argentina y la economía mundial Visintini, Alfredo Aldo.	3-5
• Disputa entre la CE y EEUU por oleaginosos Miró, Daniel Rodríguez, Alberto J.	7-12
• Las telecomunicaciones en Argentina : especial referencia al servicio básico telefónico Colomé, Rinaldo Antonio Laureano.	13-18
• La economía y los errores de predicción Figueras, Alberto José	19-20
• Encuesta de evolución industrial : segundo trimestre 1993 Sartori, Juan José Pompilio.	21-24
• Las PYMES productoras de bienes de capital en Córdoba : desempeño reciente y situación competitiva actual Motta, Jorge José Milesi, Darío Carlos	25-28
• EPEC : una polémica con enfoques diferentes Barone, Sergio Víctor.	29-30
• Apicultura mirando al este Milesi, Darío Carlos	31-33
• Estadísticas Mónica Rosa Oliber	35-42

Número 17 - Vol. 3 - Año 1993 (Noviembre-Diciembre)

-
- Nueva ley previsional : síntesis y cuestiones debatidas 3-8
Demarco, Gustavo César.
 - Premios Nobel de Economía año 1993 : Robert Foguel, la hora de la cliometría 9-13
Díaz Cafferata, Alberto Martín.
 - Douglass C. North: una nueva historia económica 11-13
Figueras, Alberto
 - Convertibilidad y tasas de interés 15-18
Arnaudo, Aldo Antonio.
 - Las tarifas en el transporte urbano de pasajeros 20-24
Recalde, María Luisa.
 - Hacia un mercado de capitales regional 25-27
Bonvín, Carlos Raimundo.
 - Los bancos privados cordobeses después del Plan de Convertibilidad 28-30
Buraschi, Marta P. de
 - Proyecto de modificaciones tributarias de la Provincia de Córdoba para 1994 -aspectos principales- 31-33
Nazareno, Héctor W; Nigro, Roberto E
 - Adopción de innovaciones en la agricultura de la zona de Tercero Arriba 35-41
Sonnet, Fernando Hermenegildo.
 - Estadísticas 43-50
Mónica Oliber

Número 18 - Vol. 4 - Año 1994 (Enero-Febrero)

-
- Hacia una política ambiental nacional 3-4
Novara, Juan de Jesús.
 - Introducción al mercado electrónico mayorista 5-10
Arrufat, José Luis.
 - La agricultura en la integración del Mercosur : el caso del trigo 12-15
Baudraco, Mario Fernando.
 - Proyecto de inversión en el sector educativo provincial 17-19
Sonnet, Fernando Hermenegildo | Gertel, Héctor Ricardo.
 - Carga tributaria provincial sobre inmuebles rurales: análisis y evolución 1992-1994 20-23
Nigro, Roberto; Nazareno, Héctor
 - Prórroga de de los plazos de la ley 7850 25-26
Perona, Eugenia Beatriz.
 - La coparticipación de impuestos en la provincia de Córdoba 27-30
Swoboda, Carlos Juan.
 - Estadísticas 33-40
Mónica Oliber

Número 19 - Vol. 4 - Año 1994 (Marzo-Abril)

• El desafío de la convertibilidad Delfino, José Alberto.	3-7
• Estadísticas...¿ha llegado la hora de patear el tablero? Rins, Roberto Orlando.	9-11
• La dimensión ambiental en la teoría económica Civallero, Teresa Llinás, Irene.	12-15
• EL GATT, la agricultura y los países en desarrollo Raposo, Martín.	16-18
• Provincia de Córdoba : impuesto a los ingresos brutos en 1994 Capello, Marcelo Luis.	19-22
• Red de accesos a Córdoba : convenio provincial con la Nación Gómez, Mónica Irene.	23
• Coparticipación a municipios en Córdoba González, Pablo.	25-31
• Estadísticas Mónica Oliber	31-38

Número 20 - Vol. 4 - Año 1994 (Mayo-Junio)

• Algunas reflexiones sobre el Plan de Convertibilidad Visintini, Alfredo Aldo.	3-5
• ¿El campo es rentable? : utilidades netas y rentabilidad en grandes explotaciones agropecuarias. Estudio de un caso Sonnet, Fernando H..	7-10
• Emisión de títulos de deuda para las PYMES Bonvin, Carlos Raimundo.	11-12
• Indicadores del sistema bancario de Córdoba Neder, Angel Enrique Mautino, Leonardo	13-18
• Transformación del mercado asegurador cordobés Podzun de Buraschi, Marta.	19-23
• Ley de recupero de gastos hospitalarios Parceró, Osiris Taborda, David Julio.	25-26
• La producción olivícola en noroeste cordobés Perona, Eugenia Beatríz.	27-30
• Estadísticas Mónica Rosa Oliber	33-40

Número 21 - Vol. 4 - Año 1994 (Julio-Agosto)

-
- Hacia un sistema monetario federal 3-8
Frediani, Ramón Osvaldo.
 - Política, regulaciones y mercados en telecomunicaciones 9-11
Colomé, Rinaldo Antonio Laureano.
 - Financiamiento de las prestaciones de invalidez y muerte en el sistema integrado de jubilaciones y pensiones 12-14
Demarco, Gustavo César.
 - La industria de autopartes y la expansión automotriz 15-18
Motta, Jorge José | Oliver, Mónica.
 - Las políticas ambientales 19-22
Civallero, Teresa | Llinás, Irene | Llinás, Irene.
 - Adquisición de equipamiento para salud 23-24
Taborda, David Julio.
 - El maní : evolución de una producción regional 27-31
Rezk, Ernesto.
 - Estadísticas 33-40
Mónica Rosa Oliber

Número 22 - Vol. 4 - Año 1994 (Septiembre-Octubre)

-
- Exportaciones y crecimiento 3-5
Arnaudo, Aldo Antonio.
 - El progreso técnico o la caja de pandora 7-11
Figueras, A.J
 - Regulación tarifaria de los servicios públicos : las empresas telefónicas en Argentina 12-14
De Santis, Mariana Olga | Ponce, Carlos Alberto | Jacobo, Alejandro Damián
 - Rafaela una estrategia local integrada de desarrollo industrial 15-18
Costamagna, Pablo S.
 - Banco de la Provincia de Córdoba. ¿estatal o mixto? 19-24
Barone, Sergio Víctor.
 - Modificación del Impuesto a los Ingresos Brutos 25-26
Parcerio, Osiris | Sappia, Diego.
 - Chocolates en Colonia Caroya : un enfoque regional 27-30
Perona, Eugenia Beatriz.
 - Estadísticas 33-40
Mónica Oliber

Número 23 - Vol. 4 - Año 1994 (Noviembre-Diciembre)

-
- El sistema previsional despues de la reforma 3-7
Demarco, Gustavo César.
 - Proyectos tributarios de la Provincia para 1995 : evaluación 9-14
Nigro, Roberto Eduardo.
 - Modelos de demanda y elasticidades de servicios telefónicos 15-18
Neder, Angel Enrique | Arrufat, José Luis
 - Evolución de las empresas exportadoras en el período 1988-1993 19-21
Válquez, Carlos Santiago.
 - Presupuesto 1995 de la Provincia de Córdoba 23-28
Parcerro, Osiris | Sappia, Diego
 - Créditos para microemprendimientos 29-30
Parcerro, Osiris | Sappia, Diego
 - Una nueva concepción para el transporte 31-32
Sartori, Juan José Pompilio.
 - Estadísticas - Indicadores economicos de la Provincia de Córdoba 33-40
Carlos M. Sánchez

Número 24 - Vol. 5 - Año 1995 (Enero-Febrero)

-
- La explosión demográfica y la pobreza en el mundo 3-9
Díaz Cafferata, Alberto Martín.
 - De los delitos y las penas: lo que nos dice la economia 11-14
Figueras, A.J
 - Índice por secciones y autores 15-26
 - Estadísticas 29-36
Carlos M. Sánchez

Número 25 - Vol. 5 - Año 1995 (Marzo-Abril)

-
- Mercosur, globalización, competitividad y crecimiento 3-4
Juárez Jeréz de Perona, Hada Graziela
 - Raúl Arturo Ríos y la enseñanza de la Economía en Córdoba 5-6
Frediani, Ramón Osvaldo.
 - Algunas consideraciones sobre la devaluación del peso mexicano y su influencia sobre la economía argentina 9-14
Bolsa de Comercio de Córdoba. Instituto de Investigaciones Economico-Financieras y del Mercado de Capitales de la Bolsa de comercio de Córdoba
 - Instituto Provincial de Empleo de Córdoba : un intento para paliar la desocupación provincial 15-19
Falo, Marcelo.
 - Proyecto de incorporación de nuevas tecnologías en la educación de Córdoba (PROINTEC) 21-22
Paz Martín, Rita.
 - Los "jurs" y el valor de la tierra rural en Córdoba 23-25
Sonnet, Fernando Hermenegildo | Morales de Marega, Hebe Graciela.
 - Estadísticas 29-36
Carlos Válquez

Número 26 - Vol. 5 - Año 1995 (Mayo-Junio)

-
- Algunas opiniones sobre la coyuntura económica del primer semestre de 1995 3-4
Bonvín, Carlos Raimundo.
 - Censo de estudiantes de Universidades Nacionales : El Mensaje de los Datos 5-8
Delfino, José Alberto.
 - Elasticidades de demanda en el servicio telefónico urbano 9-13
Abdala, Manuel Angel | Arrufat, José Luis | Colomé, Rinaldo Antonio Laureano | Neder, Angel Enrique
 - Estado del sector de las telecomunicaciones en Argentina en relación con la sociedad de la información 14-17
Colomé, Rinaldo Antonio Laureano.
 - Reflexiones sobre nociones de rentabilidad 18-20
Vizzio, Miguel Angel.
 - Reforma de las estructuras tributarias provinciales y Pacto Fiscal 21-25
Nigro, Roberto Eduardo.
 - Modificaciones a la Ley Provincial de Catastro 27-28
Motta, Jorge José.
 - Factores históricos y desarrollo rural. El caso del sur provincial 29-32
Jacobo, Alejandro Damián | Perona, Eugenia Beatriz.
 - Estadísticas 33-40
Carlos Valquez y Pedro Moncarz

Número 27 - Vol. 5 - Año 1995 (Julio-Agosto)

-
- Análisis económico de la Ley de Emergencia Provincial 3-7
Capello, Marcelo Luis.
 - En memoria del Ing. Héctor Juan Carlos Grupe, 1929-1995 8-9
Visintini, Alfredo Aldo.
 - Influencia del Fondo Monetario Internacional en la política económica 11-16
Neder, Angel Enrique.
 - Sociedades de garantía recíproca : un nuevo instrumento jurídico para las PYMES 17-20
Zappia, Daniel E.
 - Córdoba : ¿a la conquista del MERCOSUR? 21-27
Valinotti, Paola.
 - Ley de Emergencia Económica-Financiera y Previsional de la Provincia de Córdoba 29-31
Capello, Marcelo Luis | Gáname, María Cecilia | Resk, Andrea Verónica.
 - Estadísticas 33-40
Carlos Valquez y Pedro Moncarz

Número 28 - Vol. 5 - Año 1995 (Septiembre-Octubre)

• Comparación de Dos Crisis Financieras Argentinas : 1980 y 1994-5 Arnaudo, Aldo Antonio.	3-8
• Consideraciones sobre el sector alimentos y bebidas (1989-1994) Figueras, A; Díaz Cafferata, A	9-15
• La regulación de los servicios de telecomunicaciones en la Argentina Colomé, Rinaldo Antonio Laureano.	16-18
• La educación contable o el rostro del hombre Di Marco, Luis Eugenio.	19-20
• Los CECOR y la ley de Gresham Frediani, Ramón Osvaldo.	21-23
• Economía urbana : el caso de la ciudad de Córdoba Perona, Eugenia Beatriz	25-32
• Estadísticas Carlos Valquez y Pedro Moncarz	33-40

Número 29 - Vol. 5 - Año 1995 (Noviembre-Diciembre)

• El consumo residencial de gas natural y la temperatura Arrufat, José Luis Neder, Angel Enrique.	3-9
• Reconversión de los supermercados : ¿quienes ganan y quienes pierden? De Santis, Mariana Olga.	10-13
• Presupuesto 1996 de la provincia de Córdoba Gáname, María Cecilia Resk, Andrea Verónica.	15-17
• El sector minero en la provincia de Córdoba Perona, Eugenia Beatriz Válquez, Carlos Santiago.	19-29
• Estadísticas Carlos Valquez y Pedro Moncarz	33-40

Número 30 - Vol. 6 - Año 1996 (Enero-Febrero)

• Sobre convertibilidad...y "otras yerbas" Arnaudo, Aldo Antonio.	3-5
• 1996 : ¿empezar a crecer? Jacobó, Alejandro Damián.	6-7
• La educación superior en la Argentina : transformaciones, debates, desafíos Gertel, Héctor Ricardo.	9-12
• Privatización y marco regulatorio de las telecomunicaciones : experiencia argentina Colomé, Rinaldo Antonio Laureano.	13-19
• Síntesis de información estadística provincial Perona, Eugenia Beatriz.	21-29

- La nueva Ley de Quiebras 31-32
Robles, Ana María.
- La elección del modo de transporte en la ciudad de Córdoba 33-36
Sartori, Juan José Pompilio.
- Estadísticas 37-44
Carlos Valquez y Pedro Moncarz

Número 31 - Vol. 6 - Año 1996 (Marzo-Abril)

- El nivel de deuda pública argentina 3-4
Jacobó, Alejandro Damián.
- Una impresión personal de Keynes 5-7
Arnaudo, Aldo Antonio.
- Relación Fiscal nación-provincias : un año clave 9-17
Capello, Marcelo Luis.
- Revisión de las tarifas telefónicas : una obra en...¿cuantos actos? 18-22
Neder, Angel Enrique.
- Ley de coparticipación entre la provincia y sus municipalidades y comunas 23-24
Gáname, María Cecilia | Resk, Andrea Verónica
- Una propuesta para el desarrollo agropecuario de la colonia "El Paso Viejo" 27-29
De Santis, Mariana Olga.
- Estadísticas 33-40
Carlos Valquez y Pedro Moncarz

Número 32 - Vol. 6 - Año 1996 (Mayo-Junio)

- Cincuenta mil millones de dólares de exportaciones en el año 2000 3-6
Díaz Cafferata, Alberto Martín.
- El centenario del promedio industrial Dow Jones 7-8
Jacobó, Alejandro Damián.
- Financiamiento de las universidades nacionales: estímulo para mejorar su desempeño académico 9-15
Delfino, José Alberto | Gertel, Héctor Ricardo.
- Prebisch, un anticipo al ajuste humanizado 16-19
Di Marco, Luis Eugenio.
- Creación de empleo en las PYMES manufactureras cordobesas 21-25
Motta, Jorge José | Roitter, Sonia Beatriz.
- La imposición sobre automotores en la provincia de Córdoba 27-30
Nigro, Roberto Eduardo.
- Recupero o venta de la cartera de créditos de los bancos oficiales de Córdoba 31-32
Gáname, María Cecilia | Resk, Andrea Verónica.
- Los servicios urbanos diferenciales en la ciudad de Córdoba 33-36
Gáname, María Cecilia.
- Estadísticas 37-44
Carlos Valquez y Pedro Moncarz

Número 33 - Vol. 6 - Año 1996 (Julio-Agosto)

• Mas mercado y mejor estado Frediani, Ramón Osvaldo	3-4
• Un breve análisis del mercado del futbol Figueras, Alberto José	5-8
• Bases para la organización de un sistema universitario nacional Colomé, Rinaldo Antonio Laureano	9-14
• Efecto tequila sobre la banca cordobesa Podzun de Buraschi, Marta	15-18
• El CECOR y la liquidez en Córdoba Bizzi, Sebastian	19-23
• Programa de salud reproductiva y sexualidad Paz Martín, Rita	25-27
• Precio y área sembrada de soja : su influencia en la producción provincial Jacobo, Alejandro Damián	29-31
• Estadísticas Carlos Valquez y Pedro Moncarz	33-40

Número 34 - Vol. 6 - Año 1996 (Septiembre-October)

• Marco macroeconómico actual Neder, Angel Enrique	3-6
• Sobre anclas nominales, currency boards y estrategias de salida Rodriguez Prada, Gonzalo	7-12
• Reflexiones sobre la función docente de la Universidad Arnaudo, Aldo A	13-15
• Reactivación : también en la industria cordobesa? Goldenhersch, Hebe Susana Nicoletti, Oscar	17-20
• Proyecto de ley de presupuesto 1997 de la Provincia de Córdoba De Santis, Mariana Olga	21-23
• El turismo en Córdoba durante los '90 Moncarz, Pedro Esteban	25-31
• Estadísticas Carlos Valquez y Pedro Moncarz	33-40

Número 35 - Vol. 6 - Año 1996 (Noviembre-Diciembre)

-
- Cambios recientes en la educación superior 3-4
Gértel, Héctor Ricardo
 - Tecnología y transformación del agro argentino (1960-1993) 5-11
Sonnet, F.H; Valquez, C; De Bernardi, M.L.R
 - Sector público argentino: ¿un problema de ilusión fiscal? 12-16
Ponce, C; Capello, M
 - Producto bruto provincial : estimación y sugerencias 17-23
De Santis, Mariana Olga | Jacobo, Alejandro Damián
 - Modificaciones introducidas al código tributario provincial 25-27
Gáname, María Cecilia | Resk, Andrea Verónica
 - Para que medimos la calidad ambiental? 29-30
Civallero, Teresa
 - Estadísticas 31-38
Carlos Valquez y Pedro Moncarz

Número 36 - Vol. 7 - Año 1997 (Enero-Febrero)

-
- Cambios institucionales en comunicaciones y nuevas tarifas telefónicas 3-5
Colomé, Rinaldo Antonio Laureano
 - Competitividad de las empresas exportadoras en el sector de alimentos y bebidas 7-11
Juarez Jeréz de Perona, Hada Graziela
 - La nueva estructura de las tarifas telefónicas 13-16
Neder, Angel Enrique
 - Inversiones extranjeras directas : Fiat Auto Argentina S.A 17-19
Jacobo, Alejandro Damián
 - Ley impositiva de la provincia de Córdoba año 1997 21-23
Gáname, María Cecilia | Resk, Andrea Verónica
 - Estadísticas 24-32
Carlos Valquez y Pedro Moncarz

Número 37 - Vol. 7 - Año 1997 (Marzo-Abril)

-
- Ataques especulativos cambiarios y experiencias recientes ¿qué podría ocurrir con Brasil? 3-6
Jacobo, Alejandro Damián
 - Sobre la revisión de las tarifas de gas 7-12
Neder, Angel Enrique
 - Globalización en los mercados de capitales : las Bolsas de Argentina y Brasil 13-17
Capmourteres, Ernesto E | Paz Martín, Rita
 - Repunte del turismo en Córdoba. La última temporada estival 19-23
Moncarz, Pedro Esteban
 - Estructura tributaria provincial y Pacto Fiscal 25-28
Nigro, Roberto Eduardo
 - Estadísticas 29-36
Carlos Valquez y Pedro Moncarz

Número 38 - Vol. 7 - Año 1997 (Mayo-Junio)

-
- La privatización de los servicios de agua potable en Córdoba 3-5
Colomé, Rinaldo Antonio Laureano
 - Efectos ocupacionales de la creación de empresas manufactureras 7-14
Motta, Jorge José | Roitter, Sonia Beatriz
 - Teléfonos celulares : el que llama paga 15-17
Válquez, Carlos Santiago
 - Necesidades regulatorias en el sector eléctrico provincial 19-20
Neder, Angel Enrique
 - Cruz del eje ¿fuera del modelo economico? 21-23
Sonnet, Fernando H.
 - Estadísticas 25-32
Carlos Valquez y Pedro Moncarz

Número 39 - Vol. 7 - Año 1997 (Julio-Agosto)

-
- Empleo y rumbo económico 3-4
Jacobó, Alejandro Damián
 - El sector bebidas : ¿diversifica y crece? 5-10
Juárez Jeréz de Perona, Hada Graziela
 - La actividad industrial en la provincia de Córdoba. Un análisis del primer semestre de 1997 11-15
Moncarz, Pedro Esteban
 - Proyecto de nueva política para el sector vivienda en la provincia de Córdoba 17-19
Pereyra, Liliana E
 - Estadísticas 21-28
Carlos Valquez y Pedro Moncarz

Número 40 - Vol. 7 - Año 1997 (Septiembre-October)

-
- Riesgo e incertidumbre en el sistema financiero argentino 3-5
Arnaudo, Aldo A
 - La agricultura en los distintos estadios del desarrollo económico y la relación del hombre con la tierra 7-11
Colomé, Rinaldo Antonio Laureano
 - Análisis regional del gasto: gobierno central y provincias de Córdoba y Buenos Aires 13-21
Figueras, Alberto J; Gáname, María C
 - Higiene urbana. Comentarios 23-24
De Santis, Mariana Olga | Jacobó, Alejandro Damián
 - Estadísticas 25-32
Carlos Valquez y Pedro Moncarz

Número 41 - Vol. 7 - Año 1997 (Noviembre-Diciembre)

-
- Sobre causas y medios de la globalización 3-5
Colomé, Rinaldo Antonio Laureano.
 - ¿ Qué hacer con el impuesto sobre los bienes personales ? 7-12
Nigro, Roberto Eduardo.
 - ¿ Cómo se determina el precio de una acción ? 13-14
Jacobo, Alejandro Damián | Utrera, Gastón Ezequiel.
 - Rentabilidad y presión fiscal en el agro cordobés en 1994 y 1997 15-25
Capello, Marcelo Luis | Válquez, Carlos Santiago.
 - El desempeño de la industria cordobesa 26-29
Moncarz, Pedro Esteban
 - Proyecto de reglamentación al establecimiento de grandes superficies comerciales 30-32
Resk, Andrea Verónica | Gáname, María Cecilia.
 - Estadísticas 33-40
Carlos Valquez y Pedro Moncarz

Número 42 - Vol. 8 - Año 1998 (Enero-Febrero)

-
- El balance de la economía argentina en 1997. Un enfoque regional 3-6
Hermida, Raúl Carlos
 - Finanzas municipales en las principales ciudades argentinas 7-13
Nazareno, Héctor; Iparraguirre, Roberto; Capello, Marcelo
 - Obsolescencia de capital en Alemania Oriental, desempleo regional, inversión y modernización : enseñanzas para Argentina 14-23
Díaz Cafferata, Alberto Martín | Uhl, Michael.
 - Índices 1995-1997 25-28
 - Estadísticas 29-36
Carlos Valquez y Pedro Moncarz

Número 43 - Vol. 8 - Año 1998 (Marzo-Junio)

-
- Los bancos oficiales y la teoría de la elección pública 3-5
Podzun de Buraschi, Marta.
 - Demografía y medio ambiente 7-11
Figueras, Alberto J
 - Reglamento general de interconexión : hacia la competencia en telecomunicaciones 12-16
Válquez, Carlos Santiago.
 - La industria de Córdoba en 1997 17-22
Moncarz, Pedro Esteban
 - Evolución del gasto público en la municipalidad de Córdoba 23-28
Actis, José L | Ordoñez, Guillermo
 - Estadísticas 29-36
Valquez, Carlos; Moncarz, Pedro

Número 44 - Vol. 8 - Año 1998 (Julio-Diciembre)

-
- Las relaciones financieras Nación-Provincias: un debate permanente 3-7
Nazareno, Héctor W
 - Inflación, estabilización y beneficio de los Bancos Privados Argentinos 9-14
Podzun de Buraschi, Marta | Utrera, Gastón Ezequiel |
 - Telecomunicaciones y servicio universal : una propuesta para Argentina 15-18
Neder, Angel Enrique | Colomé, Rinaldo Antonio Laureano
 - Perspectivas de las exportaciones argentinas : consecuencias de la crisis mundial 19-25
Díaz Cafferata, Alberto Martín
 - Estadísticas 29-36
Valquez, Carlos; Moncarz, Pedro

Número 45 - Vol. 9 - Año 1999 (Enero-Junio)

-
- Aspectos económicos de la crisis agropecuaria 5-7
Delfino, José Alberto.
 - Dos problemas monetarios actuales : costo de la dolarización y crisis de la convertibilidad 9-11
Arnaudo, Aldo Antonio.
 - La política económica de la década del 90 y sus efectos sobre el sector agropecuario 12-18
Recalde, María Luisa
 - Telecomunicaciones : regulación y competencia en Argentina 19-25
Neder, Angel Enrique.
 - El sector financiero local : situación y perspectivas 27-34
Jacobó, Alejandro Damián | Utrera, Gastón Ezequiel.
 - Estadísticas económicas de Córdoba 35-51
Delfino, José A; Panighel, Gustavo N

Número 46 - Vol. 9 - Año 1999 (Julio-Diciembre)

-
- La privatización de empresas públicas. Reflexiones sobre el caso de EPEC 3-6
Delfino, José Alberto.
 - ¿ Es factible una unión monetaria en el MERCOSUR ? 7-13
Cerutti, Eugenio M | Morales de Marega, Hebe Graciela.
 - Desarrollo económico y social en Argentina : análisis de cluster y formación de bloques homogéneos de provincias. 14-22
Capello, Marcelo Luis | Roca, Mauro.
 - Mercado laboral: análisis del fenómeno de histéresis (una primera aproximación con conclusiones regionales) 23-31
Arrufat, José Luis; Díaz Cafferata, Alberto; Figueras, Alberto J
 - Estadísticas económicas de Córdoba 33-51
Delfino, José A; Gustavo Panighel
 - Estadísticas 33-51
Delfino, José; Elejalde, Ramiro; Natalia Seiler

Número 47 - Vol. 10 - Año 2000 (Enero-Abril)

-
- Privatizar o no privatizar el Banco de Córdoba. ¿Esa es la cuestión?
Delfino, José 3-6
 - Encadenamientos productivos en la industria automotriz argentina
Motta, Jorge; Cuttica, Mariela; Zavaleta, Leticia 7-14
 - Análisis del Reglamento General de Servicio Universal Telefónico
Ceballos Ferroglio, Carlos 15-18
 - Globalización, tecnologías limpias y su trascendencia en la toma de decisiones
Valle Asís, Inés del; Pereyra, Liliana 19-27
 - Estadísticas económicas
Delfino, José; Elejalde, Ramiro 29-47

Número 48 - Vol. 10 - Año 2000 (Mayo-Agosto)

-
- La desnacionalización de la banca comercial privada argentina
Arnaudo, Aldo 3-6
 - Una cima en la historia del análisis económico: Schumpeter
Figueras, Alberto José 7-12
 - El sector agrícola y sus efectos sobre el medio ambiente: la Unión Europea y el Mercosur
Recalde, María Luisa 13-19
 - Estadísticas económicas de Córdoba
Delfino, José; Elejalde, Ramiro 21-40

Número 49 - Vol. 10 - Año 2000 (Septiembre-Diciembre)

-
- Persistencia de la desocupación en Argentina en la próxima década
Díaz Cafferata, Alberto; Descalzi, Ricardo 3-10
 - ¿Es competitiva la industria láctea?
Juárez de Perona, Hada; García Seffino, Verónica 11-19
 - Oferta laboral: análisis de su evolución y estructura, Córdoba y el Mercosur
Gontero, Sonia Inés 20-28
 - Estadísticas económicas de Córdoba
Delfino, José; Elejalde, Ramiro de 29-47

Número 50 - Vol. 11 - Año 2001 (Enero-Abril)

-
- Inversión y ocupación en Argentina: recordando a Keynes
Arnaudo, Aldo 3-5
 - Modelos de administración del riesgo
Ferrero, Fernando; Díaz, Margarita 7-15
 - Prestación del servicio universal en un marco de competencia en las telecomunicaciones de Argentina
Colomé, Rinaldo Antonio; Nader, Angel Enrique; Ceballos Ferroglio, Carlos Fernando 16-25
 - Educación superior gratuita y equidad
Delfino, José; Panighel, Gustavo 26-30
 - Estadísticas económicas de Córdoba
Delfino, José; Elejalde, Ramiro de 31-48

Número 51 - Vol. 11 - Año 2001 (Mayo-Diciembre)

-
- Ronald Coase, a cuarenta años de un artículo 3-9
Figueras, Alberto José
 - Crisis externas y financieras de la década del noventa 11-15
Podzun de Buraschi, Marta
 - Coordinación de políticas económicas: algunos interrogantes y reflexiones sobre el Mercosur 16-22
Jacobó, Alejandro D
 - Estadísticas económicas de Córdoba 23-40
Delfino, José A; Elejalde, Ramiro de

Número 52 - Vol. 12 - Año 2002 (Enero-Julio)

-
- Devaluación, pesificación imperfecta y flotación cambiaria 5-7
Jacobó, Alejandro D
 - Convertibilidad y pesificación versus inflación. ¿Cuál estafa, en definitiva, resulta mayor? 8-13
Figueras, Alberto J
 - Competitividad de la carne vacuna en Argentina 14-22
Recalde, María Luisa; Barraud, Ariel
 - Pobreza en el Gran Córdoba 23-28
Pereyra, Liliana E
 - Estadísticas económicas de Córdoba 29-56
Colomé, Rinaldo A; Gulli, Isabel; Elejalde, Ramiro de

Número 53 - Vol. 12 - Año 2002 (Agosto-Diciembre)

-
- Educación y progreso económico y social 5-10
Delfino, José
 - El sistema bancario argentino 1990-2001: Propuestas para su reconstrucción 11-16
Frediani, Ramón
 - El complejo oleaginoso argentino frente al proteccionismo mundial en los 90' 17-27
Sonnet, Fernando; Lamfre, Laura
 - Estadísticas económicas de Córdoba 29-54
Colomé Rinaldo; Gulli, Isabel

Número 54 - Vol. 13 - Año 2003 (Enero-Diciembre)

-
- Empresas de servicios públicos. Renegociación de contratos y credibilidad 5-7
Colomé, Rinaldo; Valquez, Carlos
 - ¡Cómo olvidarnos de Marshall! 8-16
Figueras, Alberto José
 - Los cítricos y sus derivados: determinantes de su competitividad 17-26
Recalde, María Luisa
 - Estadísticas económicas de Córdoba 27-52
Colomé, Rinaldo; Pereyra, Liliana

Número 55 - Vol. 14 - Año 2004 (Enero-Diciembre)

-
- La Argentina frente al Acuerdo de Libre Comercio de las Américas 5-11
Jacobó, Alejandro
 - ¿Es posible la integración financiera MERCOSUR-Unión Europea? 12-18
Podzun de Buraschi, Marta
 - El centenario de Joan Robinson (1903-1983) 19-24
Figueras, Alberto José
 - Comentarios sobre los principales indicadores estadísticos 26-48
Colomé, Rinaldo; Pereyra, Liliana

Número 56 - Vol. 15 - Año 2005 (Enero-Junio)

-
- ¿Terrorismo versus capitalismo?. Consecuencias para Argentina y países hispanos seleccionados 5-9
Colomé, Rinaldo Antonio
 - La regionalización como respuesta a los desafíos sociales y económicos del siglo XXI 11-14
Figueras, Alberto José
 - Incrementando la presencia comercial de América Latina: ¿Qué tienen los modelos gravitacionales para decir? 15-20
Jacobó, Alejandro
 - La inflación y los salarios 21-24
Antonelli, Eduardo
 - Estadísticas económicas de la región centro 25-36
López, Emanuel; Pereyra, Liliana E

Número 57 - Vol. 15 - Año 2005 (Julio-Diciembre)

-
- El origen político-fiscal de la inflación 5-13
Diego Giacomini
 - Enseñanza de la economía en Argentina. Bosquejo histórico desde una perspectiva centrada en la Universidad Nacional de Córdoba 15-18
Rinaldo Colomé
 - Competitividad económica, gobierno y competitividad fiscal 19-24
Miguel Asensio
 - El mercado político y el Sistema Electoral D'Hont en Argentina 25-28
Ramón Frediani
 - Estadísticas Económicas - Provincia de Córdoba 29-48
Liliana Pereyra

Número 58 - Vol. 16 - Año 2006 (Enero-Abril)

-
- Las economías provinciales: Probable performance en una perspectiva de largo plazo 7-17
Arrufat, J.L; Figueras, A.J; Blanco, V.J; Mata, M. D. de la
 - El delito como problema regional 19-26
Juárez Jerez, Hada Graziela
 - La restructuración del sector autopartista a nivel internacional 27-32
Motta, Jorge J
 - Un análisis económico de “moda”: El enfoque neoinstitucionalista 33-39
Alberto Figueras
 - Estadísticas económicas de la región centro 41-54
López, Emanuel; Pereyra, Liliana E

Número 59 - Vol. 16 - Año 2006 (Mayo-Agosto)

-
- Benjamín Cornejo. Semblanza en el centenario de su natalicio, el 1º de junio de 2006 5-8
Rinaldo Colomé
 - El trabajo informal urbano en Argentina en el período 1995-2003. Un análisis de su evolución, características y factores de riesgo 9-26
Giuliodori, Roberto; González, Mariana V; Heredia, Mariana
 - El pago con reservas al FMI. “La eterna historia del maltrato de la política a la economía” 27-37
Milei, Javier Gerardo; García, Hernán Marcelo
 - Una estimación de la brecha del producto de Argentina 39-45
José María Rodríguez

Número 60 - Vol. 16 - Año 2006 (Septiembre-Diciembre)

-
- Índice de Competitividad de la ciudad de Córdoba 5-14
Fernando Ferrero
 - Se necesita mayor sintonía fina entre la política fiscal y la competitividad de la economía 15-22
Capello, Marcelo, Alvarez, Sebastián
 - La integración sudamericana en los umbrales del siglo XXI 23-29
Alejandro Jacobo

Número 61 - Vol. 17 - Año 2007 (Enero-Abril)

-
- Funciones Fiscales, Procesos Presupuestarios y Modelos Constitucionales en Países Avanzados. El caso de Canadá 7-13
Miguel Asensio
 - Teoría de la Inversión y Mercados Financieros: Valuación de Empresas y Equilibrio Macroeconómico 15-19
Javier Milei
 - Regionalización: Una posibilidad de Territorialización por “Proximidad” 21-32
Alberto Figueras ; Marcelo Capello; José Luis Arrufat

Número 62 - Vol. 17 - Año 2007 (Mayo-Agosto)

-
- Profesor Dr. Eneas Osvaldo Gay. In Memoriam
Ramon Frediani 7-8
 - Aspectos de la Vida Académica y el Pensamiento del Dr. Aldo A. Arnaudo
Alejandro Jacobo 11-14
 - Pobreza y Ocupación Laboral Urbana en la Región Centro
Pereyra, Liliana; Ochoa, Nicolas 17-24

Número 63 - Vol. 17 - Año 2007 (Septiembre-Diciembre)

-
- La Palabra de Lucio Reca: El Sector Agropecuario
Marcelo Coser 7-12
 - Estímulos y Obstáculos a la Modernización Productiva en el Sector Autopartista de Córdoba
Zavaleta, Leticia; Llinás, Irene; Motta, Jorge 13-25
 - Canasta Básica de alimentos: Un Indicador de la Situación Económica-Alimentaria.
Análisis de su Costo en la Ciudad de Córdoba, Octubre de 2007
Aballay, L; Díaz, P; Tumas, N; Revollo, G; Pou, S.A; Díaz, M.P 27-38

Número 64 - Vol. 18 - Año 2008 (Enero-Abril)

-
- La Palabra de Ramón Frediani: Las Retenciones
Marcelo Coser 7-11
 - El Impuesto Inmobiliario en la Provincia de Córdoba. Evolución en más de una década.
Algunas ideas para mejorarlo
Roberto Nigro 13-20
 - El nuevo Gobierno vs. Los molinos de viento: Los falsos dilemas al acecho del crecimiento y el bienestar
Javier Milei 21-31

Número 65 - Vol. 18 - Año 2008 (Mayo-Agosto)

-
- Una nota sobre el presupuesto y el proceso presupuestario en la Unión Europea
Miguel Asencio 7-14
 - Argentina, Brasil y Chile: un análisis estratégico de sus vínculos comerciales
Barraud, Ariel; Gáname, María Cecilia; Oviedo, Jorge 15-29
 - Una rigurosa estimación académica de la verdadera inflación en Argentina: años 2006 y 2007
Jorge Oviedo 31-44

Número 66 - Vol. 18 - Año 2008 (Septiembre-Diciembre)

-
- Igualación Fiscal en los Distintos Niveles de Gobierno de la Argentina
Alberto Porto 9-22
 - La Renta de la Tierra en el Pensamiento de J.S. Mill y H. George
Alberto Figueras 25-36

Número 67 - Vol. 19 - Año 2009 (Enero-Abril)

-
- Econometría Espacial Aplicada a la Agricultura de Precisión 9-27
Rodolfo Bongiovanni
 - El rol estabilizador de la política fiscal en Argentina: 1964-2007 29-43
Lian Allub, Nicolás Mohaded

Número 68 - Vol. 19 - Año 2009 (Mayo-Agosto)

-
- La crisis financiera de los Estados Unidos 9-25
Héctor Rubini
 - El Mercado Regional de Capitales como Generador de Riqueza: El Fideicomiso Público Municipal y el Fondo de Inversión Directa Agrícola 27-34
Fernando Schvartz
 - Socioeconomía, Economía y Territorio 35-43
Alberto Figueras

Número 69 - Vol. 19 - Año 2009 (Septiembre-Diciembre)

-
- El Impuesto a la Transmisión Gratuita de Bienes y su reaparición en Argentina 9-18
Héctor W. Nazareno, Roberto E. Nigro
 - Mancur Lloyd Olson: un científico social 21-31
María Carolina Bottino, María Constanza Demmel, Emiliano Guardiola

Número 70 - Vol. 20 - Año 2010 (Enero-Abril)

-
- Problemas económicos de la hiperurbanización 9-14
Ramón Frediani
 - El elixir de la teoría monetaria Argentina: Apuesta por el error tipo II o una pasión desenfrenada por la inflación 17-28
Javier Milei

Número 71 - Vol. 20 - Año 2010 (Mayo-Agosto)

-
- Los Micro-Emprendimientos en Córdoba: Un Análisis de los aspectos socioeconómicos y del impacto de las políticas públicas 9-24
Fernando Sonnet, Leandra Bernard, Eugenia Meiners
 - Política agrícola Canadiense. Algunas lecciones para Argentina 27-44
Rinaldo Colomé

Número 72 - Vol. 20 - Año 2010 (Septiembre-Diciembre)

-
- Competitividad y flexibilización Laboral en la Argentina de la Convertibilidad 9-29
Hernán Morero
 - Desequilibrio Global, Rebalanceo y Guerra de Monedas 31-43
Javier Gerardo Milei, Nicolás Kerst

Número 73 - Vol. 21 - Año 2011 (Enero-Abril)

-
- In Memoriam - Profesor Horacio Faas 9-10
Alberto Figueras
 - Tributos a la Propiedad Inmobiliaria en Argentina: Radiografía de un Federalismo Fiscal Inconcluso 11-25
Catalina Molinatti
 - Reflexiones para no Economistas sobre Modelos Teóricos, Fallas de Pronóstico y otras Causas de Error en Política Económica 27-38
Alberto Figueras

Número 74 - Vol. 21 - Año 2011 (Mayo-Agosto)

-
- Teoría de la Inversión y Mercados Financieros: La “q” de Tobin y su uso para la Valuación de Empresas 7-17
Javier Milei
 - Ensayo sobre el Capital Social 19-26
Ramón Frediani

Número 75 - Vol. 21 - Año 2011 (Septiembre-Diciembre)

-
- El Índice Barrial de Precios: construcción de un indicador socio-económico de manera participativa y transparente 7-22
Alfredo Schclarek Curutchet, Pablo Gallo, Lucas Ariel Torres
 - El sector de Software y Servicios Informáticos de Córdoba: Principales características y desempeño reciente 23-36
Carina Borrastero, Jorge Motta

Número 76 - Vol. 22 - Año 2012 (Enero-Abril)

-
- Un panorama sobre la fase recesiva del ciclo económico 7-18
Alejandro Jacobo
 - El sistema nacional de innovación: Una perspectiva para el desarrollo económico y el cambio tecnológico 20-43
Hernán Morero

Número 77 - Vol. 22 - Año 2012 (Mayo-Agosto)

-
- Profesor Amalio Humberto Petrei: In Memoriam 7-8
Alberto J. Figueras
 - Políticas de Inclusión Social para los Grupos Etarios más Vulnerables: Plan de Inclusión Previsional y Asignación Universal por Hijo para Protección Social 9-21
Alejandro A. Calabria, Analía V. Calero
 - La Crisis Americana y una Interpretación Pigouviana en el Marco del “3-Equation Model” del Nuevo Consenso Macroeconómico 23-36
Javier Milei

Número 78 - Vol. 22 - Año 2012 (Septiembre-Diciembre)

-
- Dra. Hebe Goldenhersch: In Memoriam 7-8
Alberto Figueras
 - Biocombustibles y Regulación: Análisis Económico y efectos de la Ley Nacional 26093/06 9-20
Fernando H. Sonnet, Silvana Andrea Sattler, Federico Monzani, Enrique Leopoldo Castro, María Luz Rossini
 - Empresas del Estado: Errores del Pasado, Soluciones a Futuro 22-38
Alfredo Schclarek Curutchet

Número 79 - Vol. 23 - Año 2012 (Enero-Abril)

-
- Responsabilidad Social Empresarial: Aproximación a las Líneas de Actuación Públicas de la Unión Europea, América Latina y el Caribe 7-17
M^a Olga González-Morales, María de Fátima León
 - Sobre lo económico de la Historia Económica: Dos concepciones contrapuestas 18-24
Nicolás Mohaded

Número 80 - Vol. 23 - Año 2012 (Mayo-Agosto)

-
- Convergencia económica en el Mercosur: ¿veinte años no es nada? 7-20
Víctor González Sánchez
 - Distributional effects of public social spending in Argentina, with emphasis on education and health 21-35
A. Daniela Cristina, Ariel A. Barraud

Número 81 - Vol. 23 - Año 2013 (Septiembre-Diciembre)

-
- Órganos institucionales, presupuestos y regulación fiscal a nivel multigubernamental 5-9
Miguel Ángel Asencio, Alejandro Asencio, Liliana Peralta
 - Financiamiento al comercio exterior y la década perdida de América Latina 11-21
Sebastian Alvarez, Juan H. Flores

Número 82 - Vol. 24 - Año 2014 (Enero-Abril)

-
- La Presión Tributaria. Reflexiones sobre el tema 5-8
Ricardo Bara
 - Orden Monetario y Distribución del Ingreso. El caso de Argentina 1991-2011 9-21
Pablo Chena

Número 83 - Vol. 24 - Año 2014 (Mayo-Agosto)

-
- De los picapiedras a los supersónicos: Maravillas del progreso tecnológico con convergencia 5-18
Javier Milei
 - Pobreza y Análisis de Dominancia en Argentina 19-24
Alejandra Daniela Cristina, José Luis Navarrete

Número 84 - Vol. 24 - Año 2014 (Septiembre-Diciembre)

-
- Reflexión sobre la fundamentación teórica de la contabilidad como ciencia 5-11
Edgar A. Martínez Meza, Yraima C. Arteaga Urdaneta
 - Apertura Comercial y Desarrollo Económico: la incansable búsqueda de un lazo conductor 13-20
Daniel Glatstein

Número 85 - Vol. 25 - Año 2015 (Enero-Abril)

-
- Gasto público eficiente: Propuestas para un mejoramiento en los sistemas de compras y contrataciones gubernamentales 5-20
Marcelo Capello, Luis Gerardo García Oro
 - Pensamiento Superior y Desarrollo Territorial 21-27
Víctor Manuel Racancoj Alonzo

Número 86 - Vol. 25 - Año 2015 (Mayo-Agosto)

-
- Reforma Tributaria en Argentina: Algunas necesarias definiciones previas 5-9
Ricardo Bara
 - Innovación empresarial y desarrollo económico: De la destrucción creativa al big bang social coordinado 31-34
Carmen González Marsal

Número 87 - Vol. 25 - Año 2015 (Septiembre-Diciembre)

-
- Perspectivas de los sistemas de pago 5-8
Daniel Heymann, Sebastián Katz
 - La estabilidad macroeconómica, el gasto público social consolidado y sus efectos en la pobreza año 2015 9-35
Leandro Marcarián

Número 88 - Vol. 26 - Año 2016 (Enero-Abril)

-
- Profesor Doctor Fernando Sonnet: In Memoriam 5-6
Alberto Figueras
 - Elasticidad-precio de la demanda del transporte público urbano: un análisis para los servicios de ómnibus y subterráneo de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires 7-19
Jerónimo Montalvo
 - El Impuesto a las Ganancias en la 4° Categoría: Análisis de las deducciones personales en un contexto inflacionario para trabajadores/as en relación de dependencia 21-35
Miriam Geli, Patricia Giustiniani

Número 89 - Vol. 26 - Año 2016 (Mayo-Agosto)

-
- Pobreza por Ingresos en Argentina y Bahía Blanca: Estimaciones de referencia y cuestiones metodológicas 5-17
María Emma Santos
 - La dinámica de la sustentabilidad fiscal en los municipios urbanos de la Provincia de Mendoza 19-43
Raúl Molina

Número 90 - Vol. 26 - Año 2016 (Septiembre-Diciembre)

-
- Determinantes del rendimiento académico en regiones desarrolladas y en desarrollo de Colombia: una aproximación a partir de un modelo de combinación de corte transversal 5-27
Oscar Hernán Cerquera Losada, Julio Roberto Cano Barrera, Camilo Fabiam Gómez Segura
 - El Impuesto al Valor Agregado en Argentina. Consideraciones sobre su incidencia distributiva y propuestas de reforma 29-38
Diego Fernández Felices, Isidro Guardarucci, Jorge Puig

Número 91 - Vol. 27 - Año 2017 (Enero-Abril)

-
- Ensayos Monetarios para Economías Abiertas: El Caso Argentino 5-24
Javier Milei
 - Innovación y crecimiento en el sector agropecuario Problemáticas de la innovación en la producción familiar de té en Misiones 25-36
Silvana Giancola, Valeria Lavecini, Jorge Aiassa, Humberto Fontana, Silvina Di Giano, Sonia Calvo, Nicolás Gatti, Marcelo Rabaglio, Mariano Da Riva

Número 92 - Vol. 27 - Año 2017 (Mayo-Agosto)

-
- Causas y efectos de la integración económica en América Latina 5-11
Laura Márquez-Ramos, María Luisa Recalde
 - Tipo de Cambio Real entre Córdoba y Buenos Aires 13-25
Federico Fawaz

Número 93 - Vol. 27 - Año 2017 (Septiembre-Diciembre)

-
- Relación de causalidad entre el índice de precios al productor y el índice de precios al consumidor: Caso Ecuador 5-14
Víctor Quinde Rosales, Rina Bucaram-Leverone
 - Ciclo Político Presupuestario en Chile: Un estudio exploratorio para las elecciones de alcalde 2012 15-24
Cristian Guzmán Cofré, Fabián Luengo Fernández, Paula Rojas Espinoza

Número 94 - Vol. 28 - Año 2018 (Enero-Abril)

-
- Responsabilidad Fiscal: Evaluación del régimen en la Provincia de Mendoza (2005-2016) 3-20
Juan Argentino Vega, Juan Carlos García Ojeda, Juan Víctor Diblasi
 - ¿Dónde estamos y hacia dónde vamos? Análisis de las fragilidades del sistema previsional argentino desde una comparación internacional. Hacia una mayor eficiencia del gasto en previsión social 21-50
Alejandro Calabria, Camila Cunquero, Sergio Rottenschweiler

Número 95 - Vol. 28 - Año 2018 (Mayo-Agosto)

-
- Rol de una Red Local de Gestión Universitaria del Conocimiento y la Innovación en el Desarrollo Local 3-13
Alexander Báez-Hernández, Carlos Alberto Hernández-Medina, Magdalys Carrasco-Fuentes
 - Las asociaciones público-privadas en México: corrupción estructural, subcontratación y endeudamiento 15-34
Vania López Toache, Jorge Romero Amado, María Eugenia Martínez de Ita
 - Reflexiones sobre el concepto de política 35-38
Alfonso González Mateos

Número 96 - Vol. 28 - Año 2018 (Septiembre-Diciembre)

-
- 50° Jornadas Internacionales de Finanzas Públicas. Reflexiones sobre Cincuenta Años de una exitosa actividad 3-14
Ricardo Bara
 - Pobreza de Tiempo e Ingresos: mediciones y determinantes para la Argentina 15-42
Analía Calero

Número 97 - Vol. 29 - Año 2019 (Enero-Abril)

-
- La falta de prevención daña la salud física, psíquica y mental de los trabajadores, el funcionamiento de las empresas u organizaciones y la macroeconomía 3-18
Julio César Neffa
 - La Credibilidad y la Política Macroeconómica tras el abandono de la Convertibilidad 9-22
Alfredo Aldo Visintini, Julio Rosales
 - Evaluación Empírica de los Síntomas de la Enfermedad Holandesa en la Historia Ecuatoriana Reciente (2007-2017) 23-25
Pierre Gilles Fernand Desfrancois

Número 98 - Vol. 29 - Año 2019 (Mayo-Agosto)

-
- La Alianza del Pacífico y el proceso arduo de integración latinoamericana 1995-2015 3-13
Gabriela Munguía Vazquez, Osvaldo Becerril Torres, Rosa Azalea Canales García
 - Nueva política hacia cuentapropismo y desarrollo local en el Proyecto Socialista Cubano 15-29
Carlos Alberto Hernández Medina, Geydis Elena Fundora Nevot, José Bell Lara, Alexander Báez Hernández
 - Acuerdo de Asociación de la Unión Europea y Centroamérica: Alianza entre regiones históricas amigas 31-42
Alonso Rodríguez Chaves

Número 99 - Vol. 29 - Año 2019 (Septiembre-Diciembre)

-
- La política cambiaria argentina entre 2016 y 2019. Situación y alternativas desde una perspectiva de Economía Política 3-16
Juan Miguel Massot
 - La industria argentina en la posconvertibilidad (2002-2015) Interpretaciones sobre su rol y desempeño en la literatura especializada 17-32
Bruno Pérez Almansi
 - Economía, Ética y Corrupción: Breve presentación de algunos aspectos del debate 35-67
Alberto J. Figueras

Número 100 - Vol. 30 - Año 2020 (Enero-Abril)

-
- Empleo y Desempleo: Pasado, Presente y Futuro 3-16
Juan Carlos de Pablo
 - Turgot revisado de nuevo: Impuestos Directos e Indirectos y la Historia Económica y Fiscal del Siglo XVIII Interpretaciones en la literatura especializada 17-24
Miguel Angel Asencio
 - La crisis del estado fiscal de Argentina: una visión con ideas de Schumpeter 25-43
Ricardo E. Bara
 - Clasificación de los Sistemas Fiscales en la OCDE 45-60
José Alejandro Fernández Fernández, Virginia Bejarano Vázquez, Juan Antonio Vicente Virseda
 - Diseño y validación de una escala de percepción sobre conocimientos previos para estudiantes de introducción a la microeconomía 61-78
Adrián M. Moneta Pizarro, Carla M. Daniele Barra
 - Riesgo y Rendimiento del BVG Index: Análisis y Proyección Econométrica 79-88
Emilia Espín Esparza, Renato Jácome Gagñay, Pamela Vera Pianda
 - Índice Cronológico de Artículos - números 1 a 100 (1992-2020)
Ivan Iturralde (compilador)

Normas para el envío de trabajos

- 1) Los trabajos sean artículos (informes de investigación teórica o empírica) o ensayos (reflexiones sobre aspectos de la economía), enviados para su publicación deberán ser originales e inéditos y realizados en idioma español. Se remitirán a la dirección de correo electrónico actualidad.economica@eco.unc.edu.ar, escribiendo en "Asunto": "artículo para **Actualidad Económica**". Alternativamente se podrán remitir a través de la página web de la revista, previo registro en el hipervínculo "[envíos en línea](#)".
- 2) La presentación de los trabajos será en hoja A4, fuentes Times New Roman 11, con interlineado de 1,5 líneas, y con encabezado y pie de página de 1,25 cm.
- 3) La extensión total de los trabajos no deberán exceder de 12.000 a 12.500 palabras aproximadamente (unas 20 páginas, incluidos cuadros y gráficos), aunque es conveniente una extensión máxima menor. A su vez, la dimensión mínima recomendable será de unas 3.000 palabras (unas 10 páginas). En dicha extensión, nos reiteramos, se incluyen cuadros, figuras, referencias bibliográficas, anexos, etc. La aceptación de trabajos de menor extensión menor queda a criterio de la Dirección y el Comité Editorial.
- 4) Cada trabajo deberá ir precedido de una primera página que contenga: (a) el título del trabajo, en español e inglés, (b) un resumen en español e inglés (150 palabras aproximadamente), (c) con palabras clave en español e inglés (entre dos y cinco), (d) cuando fuese posible, código de clasificación JEL y (e) dirección de correo de contacto, al menos de un autor, la que será publicada en el artículo.
- 5) Las Referencias bibliográficas irán al final del artículo en el epígrafe Referencias bibliográficas, ordenadas alfabéticamente por autores de acuerdo con el siguiente estilo (APA 6ta ed). Para un artículo de revista: Apellido, inicial(es) del nombre. (año). Título artículo. Nombre de la revista (cursiva), Volumen (Número), rango de páginas. Ejemplo: Stigler, G.(1961). The Economics of Information, Journal of Political Economy, Vol.69,N 3. Para un libro: Apellido, inicial(es) del nombre (año). Título (# ed., vol.). Ciudad de publicación: Editorial. . Ejemplo: Graff, J. de V.(1967). Teoría de la economía del bienestar, Ed. Amorrortu, Buenos Aires.
- 6) De ser necesario, se utilizarán notas a pie de página que irán numeradas correlativamente y voladas sobre el texto. El formato será espacio sencillo, en fuente Times New Roman 9.
- 7) Los cuadros, figuras, mapas, etc. pueden ir o no intercalados en el texto, a criterio del autor. En la medida de lo posible deberán ser objetos editables de Microsoft Office. Tendrán una calidad suficiente para su reproducción y han de acompañarse con un título suficientemente explicativo y con sus respectivas fuentes. Los cuadros, figuras, etc. irán numerados correlativamente (cuadro 1, cuadro 2, figura 1...) Los cuadros y figuras deberán incluirse como objetos editables, de forma que puedan formatearse (no han de ir pegados como imagen).
- 8) Las formalizaciones matemáticas deben reducirse al máximo; y, en lo posible, ser evitados. Sin embargo, en caso de recurrirse a estos medios técnicos deben colocarse en un Apéndice al final; y de ser muy breve en nota al pie. Todo esto con el propósito de que el lector pueda acceder al artículo o ensayo sin recurrir a la lectura de las formalizaciones utilizadas.
- 9) Todos los trabajos recibidos serán remitidos a arbitraje de colaboradores externos evaluadores externos ajenos a nuestro equipo editorial y a nuestra institución, sin perjuicio de ser leídos por la Dirección y/o miembros del Comité Editorial con el propósito de eventuales sugerencias. La coordinación editorial enviará en todos los casos a los autores de los trabajos sometidos a arbitraje una comunicación con la decisión editorial adoptada respecto del trabajo, indicando claramente las razones que han llevado a la conducción de la revista, en base a los arbitrajes a decidir su publicación, rechazo o modificación.
- 10) El envío de artículos para su publicación supone el total conocimiento y aceptación de la política editorial y de las normas de presentación y evaluación de los trabajos en **Actualidad Económica**. Para mayor información acerca de la política de acceso abierto, derechos de autor/a, declaración de privacidad y otros, consultar la [Política Editorial](#) de la revista, o consultar en la dirección <http://revistas.unc.edu.ar/index.php/acteconomica/about>