

Política Fiscal y el Papel del Estado en la Economía: Evolución, Desafíos y Apoyo a las PYMEs

Armando José Urdaneta Montiel



Política Fiscal y el Papel del Estado en la Economía: Evolución, Desafíos y Apoyo a las PYMEs

Armando José Urdaneta Montiel©

Universidad Metropolitana del Ecuador

aurdaneta@umet.edu.ec

Publicación arbitrada por Editorial Digráfica S.A.

ISBN: 978-9942-7258-5-1

Libro electrónico disponible en:

<https://digrafica.net/catalogo/>

Primera Edición

12 de noviembre de 2024

Árbitros:

Dr. Ronald Prieto Pulido PhD.

Universidad Simón Bolívar (Colombia)

Julia Claudina Mancilla Heredia, PhD.

Escuela Boliviana de Posgrado - UAJB

Universidad Técnica Privada Cosmos (Bolivia)

Coordinador Editor:

Bladimir Jaramillo Escobar, PhD.

Corrección de estilos:

Tania Guevara Montero, MSc.

Diseño de cubierta:

Rocío Pazmiño Chancay

Edición, diseño y maquetación Editorial Digráfica S.A.

Urdenor 1 Mz. 144 S. 6 Telf.:593 4 2923212

editorial@digráfica.ec

digraficainfo@gmail.com

www.digrafica.net

Guayaquil -Ecuador



DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.14140655>

Queda prohibida la reproducción total por cualquier medio sin autorización previa de los dueños del copyright. Se permite la reproducción parcial siempre y cuando se cite la fuente.



Armando José Urdaneta Montiel

Postdoctorado en Integración y Desarrollo de América Latina, Doctor en Ciencias Económicas, Doctor en Ciencias Gerenciales, Magister en Telemática, Magister en Gerencia Empresarial, Ingeniero en Computación, Profesor Titular de la Universidad Metropolitana del Ecuador y Docente titular invitado en la Universidad del Zulia.

Profesor e Investigador con 22 años de experiencia en las Universidades de Rafael María Baralt a nivel de pregrado y Universidad del Zulia a nivel de posgrado. Profesor de la Universidad Metropolitana del Ecuador UMET (2018-2023). Docencia en las asignaturas de Economía, Econometría I y II, Micro y Macroeconomía, Mercados financieros, Cuentas nacionales, Realidad socioeconómica. Investigador con artículos científicos publicados en revistas internacionales arbitradas. Ponente en eventos nacionales e internacionales.

Prólogo

En un mundo cada vez más marcado por las crisis económicas y la necesidad de estructuras sólidas de apoyo al sector productivo, principalmente a las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMEs), cuyo aporte en el Ecuador es fundamental, junto al segmento grandes empresas son las que más generan empleo y aportan al desarrollo del país, por ello la obra titulada **Política Fiscal y el Papel del Estado en la Economía: Evolución, Desafíos y Apoyo a las PYMEs**, del autor Dr. Armando José Urdaneta Montiel, constituye una contribución valiosa al estudio de la política fiscal y la intervención económica Estatal en tiempos de incertidumbre, su impacto en el crecimiento económico, con un enfoque particular en las pequeñas y medianas empresas.

Con un lenguaje riguroso y accesible, el Dr. Armando José Urdaneta Montiel hace un recorrido por la evolución de la política fiscal, destacando su transición de una función recaudatoria a una herramienta de intervención activa. Su análisis subraya la necesidad de políticas fiscales responsables y sostenibles, que no solo apoyen a las PYMEs en tiempos de crisis, sino que contribuyan al crecimiento económico sostenido y a la reducción de la desigualdad.

Esta obra, ofrece una exploración detallada sobre el rol del Estado y la política fiscal en el desarrollo económico, subrayando la importancia de estas políticas en la creación de condiciones favorables para las PYMEs, el autor no solo examina el papel histórico de la intervención estatal, sino que analiza las herramientas fiscales y los marcos normativos que sostienen la estabilidad económica. El libro también aborda los desafíos particulares de las economías emergentes, con un estudio detallado del caso de Ecuador, y amplía la perspectiva hacia un análisis comparativo global sobre las políticas fiscales de apoyo a las PYMEs.

A través de cinco capítulos, el autor profundiza en temas como el papel del Estado en la economía, la evolución de la política fiscal y su impacto en el crecimiento económico, la equidad, la sostenibilidad fiscal, el financiamiento de las PYMEs en el contexto de economías emergentes como Ecuador. Cada sección ofrece una visión amplia y fundamentada que destaca la importancia de políticas fiscales adecuadas para apoyar a las PYMEs, especialmente en tiempos de crisis, mostrando cómo estas políticas pueden adaptarse para responder a los retos que enfrentan las economías en desarrollo.

La obra resulta fundamental para aquellos que buscan comprender el papel del Estado en la economía moderna y los mecanismos a través de los cuales las PYMEs, columna vertebral de muchas economías, pueden recibir el apoyo necesario para prosperar en un entorno cada vez más competitivo y desafiante.

Este libro refleja el amplio conocimiento y la experiencia del Dr. Armando José Urdaneta Montiel, un académico con una trayectoria ejemplar en el ámbito de la economía y la gerencia, con títulos que incluyen un doctorado en Ciencias Económicas y otro en Ciencias Gerenciales. Su formación multidisciplinaria, que abarca desde la ingeniería en computación hasta la gestión empresarial, complementada con un postdoctorado en Integración y Desarrollo de América Latina, aporta una perspectiva integral y fundamentada en la realidad latinoamericana.

El Dr. Armando José Urdaneta Montiel ha dedicado más de 22 años a la investigación y docencia en reconocidas universidades de Venezuela y Ecuador, donde ha trabajado en el análisis de fenómenos económicos y fiscales, destacando su impacto en la sociedad. Como profesor titular de la Universidad Metropolitana del Ecuador y docente invitado en la Universidad del Zulia, ha contribuido significativamente a la formación de estudiantes en áreas clave como macroeconomía, econometría, y mercados financieros. Sus publicaciones en revistas científicas y participaciones en congresos nacionales e internacionales enriquecen su perfil como investigador y estudioso de la economía y la política fiscal.

Este libro invita a estudiantes, investigadores, y responsables de la formulación de políticas públicas a reflexionar sobre el papel esencial del Estado en el manejo de crisis económicas y en la creación de un entorno propicio para el desarrollo de las PYMEs. A medida que enfrentamos una era de transformaciones globales, la lectura de esta obra ofrece valiosas lecciones y análisis que ayudarán a guiar futuras decisiones en el ámbito de la política fiscal y la intervención estatal.

Dr. Bladimir Jaramillo Escobar¹

Guayaquil, octubre de 2024

¹Doctor en Ciencias Económicas, Economista, Máster en Docencia y Gerencia en Educación Superior, Diplomado en Políticas Editoriales para las Ciencias Sociales, Docente e Investigador de la Universidad de Guayaquil, Ecuador.

INDICE

Introducción	9
Referencias Bibliográficas.....	12
 Capítulo 1	13
EL PAPEL DEL ESTADO EN LA ECONOMÍA: EVOLUCIÓN, INTERVENCIÓN Y DESAFÍOS CONTEMPORÁNEOS	13
I.1. Evolución del papel del Estado en la economía: intervención, regulación y cambio de paradigmas	13
I.2. El rol integral del Estado en la economía contemporánea	17
I.2.1. Análisis de la teoría de la elección pública: dinámicas políticas y mecanismos de toma de decisiones	19
I.2.2. Desafíos y estrategias: navegando las externalidades en economía y política	20
I.3. Impuestos y gasto público: análisis de la política fiscal en Ecuador (periodo 2006-2023).....	33
Referencias Bibliográficas.....	45
 Capítulo 2	49
EVOLUCIÓN Y RELEVANCIA DE LA POLÍTICA FISCAL: DE LA TRADICIÓN A LA INTERVENCIÓN ACTIVA EN LA ECONOMÍA	49
II.1. Evolución y Relevancia de la Política Fiscal	49
II.2. Herramientas y Conceptos Fundamentales en la Política Fiscal	51
II.2.1. Estrategias en la política fiscal: estabilizadores automáticos y medidas discrecionales.....	51
II.2.2. El multiplicador del gasto público y del impuesto: herramientas clave en economía	53
II.2.3. El multiplicador del presupuesto equilibrado: análisis de una política fiscal neutral	57
II.3. Análisis de la Política Fiscal y sus Implicaciones en la Economía.....	60
II.3.1. Diferencia entre la política fiscal keynesiana y la hacienda pública ortodoxa	60
II.3.2. Evolución de la política fiscal y su impacto en la estabilidad económica nacional.....	61
II.3.3. El papel de los gastos públicos en la política fiscal y su uso para combatir el desempleo involuntario.....	62
II.4. Interacciones Esenciales en la Política Fiscal: Inflación, Sector Externo y Sostenibilidad	64
II.4.1. Interacción entre política fiscal e inflación: factores, coordinación y consecuencias.....	66
II.4.2. Interacción entre política fiscal y sector externo: implicaciones económicas y consideraciones globales.....	67
II.4.3. Hacia la sostenibilidad fiscal: principios y prácticas clave	68
II.5. Política Fiscal y Gestión Macroeconómica: Enfoques y Consideraciones	69
II.5.1. La eficiencia de la política fiscal: del análisis tradicional a una perspectiva actualizada	71
II.5.2. La importancia de la "política mixta" fiscal-monetaria en la gestión macroeconómica	74
II.5.3. La restricción presupuestaria del gobierno: límites y consideraciones financieras	74
II.5.4. Problemas asociados con la financiación del déficit público.....	79

II.6. La Política Fiscal en el Contexto de Crisis Financieras y en el Impulso del Crecimiento Económico	82
II.6.1. Perspectivas sobre la política económica: análisis de la crisis financiera y la revalorización de la política fiscal	82
II.6.2. Efectividad y dinámicas de la política fiscal en Japón, desde 1976 hasta 1999.	84
II.6.3. Análisis de la política fiscal venezolana: impacto en la inflación y perspectivas de sostenibilidad durante 1997-2013.	88
II.6.4. Recomendaciones de política fiscal para prevenir crisis financieras y estimular el crecimiento económico	92
II.7. Perspectivas y Desafíos de la Política Fiscal y Macroeconómica en Economías Emergentes	96
II.7.1. Factores determinantes de la propensión a consumir, según la teoría económica de Keynes	96
II.7.2. Política fiscal en América Latina: efectos y desafíos del estímulo económico	97
II.7.3. Política fiscal expansiva en América Latina: beneficios, desafíos y coordinación con la política monetaria	99
II.7.4. Bonos del gobierno como riqueza neta: implicaciones para la política fiscal	100
II.7.5. Volatilidad de la política fiscal en mercados emergentes y economías en desarrollo: factores institucionales y económicos.	103
II.8. Desafíos y Estrategias en la Gestión del Sector Público: Enfoque Integral	109
II.8.1. Problemas de la financiación del déficit público: análisis global	110
II.8.2. Factores relevantes de la política de deuda pública	111
II.8.3. Elementos de la política de reforma del sector público	111
Referencias Bibliográficas.....	112
Capítulo 3	115
COMPRENSIÓN DE LA POLÍTICA FISCAL: MARCOS, REGLAS E INSTRUMENTOS.....	115
III.1. Panorama general de la política fiscal	115
III.1.1. Comprensión de la política fiscal.....	115
III.1.2. Repensar la política fiscal	117
III.2. Normas y directrices fiscales	121
III.2.1. Replantear las reglas fiscales	122
III.2.2. ¿Las reglas fiscales favorecen la inversión pública? Influencia del diseño de las reglas fiscales en el logro de este propósito.	122
III.2.3. ¿Las reglas fiscales propician mejores equilibrios fiscales? Una nueva estrategia de variables instrumentales.....	124
III.2.4. Los efectos macroeconómicos de las reglas fiscales en los Estados Unidos	126
III.3. Política fiscal y crecimiento económico.....	128
III.3.1. ¿La complejidad económica reduce la probabilidad de una crisis fiscal? ...	128
III.3.2. Política fiscal y protección social	130
III.3.3. Protección del gasto público social a través de la política fiscal	132
III.3.4. Crecimiento económico y política fiscal: una revisión crítica de la literatura	134
III.3.5. Reinventar la política fiscal: ¿una nueva estrategia para la estabilización y crecimiento económico?	136
III.3.6. Política fiscal y crecimiento económico	138

II.3.7. Debates sobre la eficiencia de la política fiscal expansiva a través de la política monetaria en periodos de contracción.....	140
III.3.8. Efectos macroeconómicos de la política fiscal	141
III.3.9. Efectividad de la política fiscal contracíclica	143
III.3.10. Opciones de política fiscal e implicaciones para el desarrollo sostenible.....	145
III.4. Política fiscal y estabilidad financiera.....	148
III.4.1. Austeridad desestabilizadora: política fiscal en una macrodinámica dominada por la BOP	148
III.4.2. Prociclicidad de la política fiscal en los países de la Unión Europea	150
III.4.3. Reglas fiscales, espacio fiscal y política fiscal procíclica.....	151
III.4.4. Contracíclicidad de la política fiscal	153
III.4.5. ¿Es rentable la política fiscal contracíclica? La relevancia de la aciclicidad fiscal	154
III.4.6. ¿Cuáles son los mejores instrumentos de política para la consolidación fiscal?	156
III.5. Instrumentos y herramientas de política fiscal	159
III.5.1. Evaluación del impacto de la transparencia fiscal en las entradas de IED	159
III.5.2. ¿Las políticas monetarias y fiscales prudentes son impulsoras de las entradas de IED?	160
III.5.3. Los no libres, los más libres y el gobierno: la libertad económica y el multiplicador fiscal.....	162
III.5.4. Reglas fiscales a prueba: el impacto de la regla de gasto española.....	163
III.5.5. Política macroeconómica para el desarrollo.....	165
III.5.6. Papel del estado en la economía.....	167
III.5.7. Finanzas públicas	168
III.5.8. Gestión presupuestaria	171
III.5.9. Federalismo fiscal	173
III.5.10. Reforma tributaria	174
III.5.11. Superación de los efectos de la política fiscal restrictiva.....	177
III.5.12. Instrumentos de política fiscal en protección ambiental	181
III.5.13. Instrumentos innovadores de política monetaria y fiscal.....	183
III.5.14. Orígenes y evolución de la política fiscal militar poskeynesiana en Estados Unidos	185
III.6. Dependencia de la política fiscal y relaciones internacionales.....	187
III.6.1. Dependencia fiscal de los ingresos extractivos: medición y conceptos	187
Referencias Bibliográficas.....	190
Capítulo 4	197
EVOLUCIÓN Y DESAFÍOS DE LA POLÍTICA FISCAL EN ECUADOR COMO INSTRUMENTO DE FINANCIAMIENTO PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.....	197
IV.1. Política fiscal en Ecuador.....	197
IV.1.1. Ciclicidad de la política fiscal en Ecuador.....	197
IV.1.2. Efectos macroeconómicos de la política fiscal en Ecuador 1993-2009	200
IV.1.3. La política fiscal y su incidencia en la cultura tributaria del Ecuador	202
IV.1.4. El efecto de la política fiscal en expansión y recesión para Ecuador: un modelo MSVAR.....	205
IV.1.5. Análisis comparativo del Presupuesto General del Estado y su influencia en la política fiscal en el Ecuador, periodo 2019-2020.....	212
IV.1.6. Análisis de la política tributaria en la recaudación fiscal: caso Ecuador ..	215

IV.1.7. Herramientas de política fiscal para regular la actividad emprendedora del comercio informal en Jipijapa, Ecuador.....	217
IV.1.8. Análisis de la política fiscal descrita en la constitución vigente del Ecuador	219
IV.2. Economía y desarrollo en Ecuador.....	232
IV.2.1. Economías de aglomeración y externalidades negativas en Ecuador, período 2007-2017	232
IV.2.2. La dimensión del sector público en el Ecuador y su impacto a través de la política tributaria en la competitividad de las PYMES	236
IV.2.3. Concertación de capital público y privado como política fiscal para la solución de los problemas de ineficiencia dinámica	238
IV.2.4. Ecuador: panorama y evolución económica reciente.....	241
IV.2.5. ¿Buena política o buena suerte? Analizando los efectos de la política fiscal y los shocks de ingresos petroleros en Ecuador	244
IV.2.6. Política fiscal en las economías exportadoras de petróleo y gas: buenos tiempos, malos tiempos y tiempos feos.....	246
IV.2.7. Efecto asimétrico del precio del petróleo en la economía ecuatoriana	247
IV.2.8. El impacto dinámico entre la volatilidad de la dependencia del petróleo, la calidad de las instituciones políticas y el gasto gubernamental	251
IV.2.9. Propiedad en los paraísos fiscales y grupos empresariales: incentivos a la elusión fiscal en las empresas ecuatorianas	253
IV.2.10. ¿Pueden las transferencias gubernamentales hacer que la reforma de los subsidios energéticos sea socialmente aceptable? Un estudio de caso sobre Ecuador	256
IV.2.11. Asignación de inversión pública en las provincias ecuatorianas	258
IV.3. Servicios públicos y calidad de vida	260
IV.3.1. Percepción de calidad de servicios públicos en la ciudad de Machala, Ecuador	260
IV.4. Financiamiento de la pequeña y mediana empresa	262
Referencias Bibliográficas.....	274
Capítulo 5	291
POLÍTICAS FISCALES Y APOYO FINANCIERO PARA PYMES:	
PERSPECTIVAS GLOBALES	291
Introducción.....	291
V.1. Apoyo financiero gubernamental a las PYMEs	306
V.1.1. Modelos de apoyo financiero directo e indirecto	306
V.1.2. Política fiscal y gestión de finanzas públicas en diversos contextos.....	312
V.1.3. Relación entre apoyo financiero y desempeño financiero	315
V.2. Políticas fiscales y su impacto en el desarrollo de las PYMEs.....	317
V.2.1. Casos de estudio en África	317
V.2.2. Políticas anti-crisis y transformación económica.....	326
V.3. Perspectivas globales y comparativas.....	330
V.3.1. Comparación de estrategias de apoyo a PYMEs en diferentes regiones....	330
Conclusiones.....	334
Referencias Bibliográficas.....	336

LISTA DE TABLAS

Tabla 1: <i>Crecimiento del PIB per cápita (% anual) de Chile, Colombia, Perú y Venezuela</i>	32
Tabla 2: <i>Erogaciones permanentes del Ecuador periodo 2012-2023</i>	38
Tabla 3: <i>Erogaciones no permanentes del Ecuador, período 2012-2023</i>	39
Tabla 4: <i>Componentes del ingreso fiscal no petrolero del Ecuador lapso (2012-2023)</i>	41
Tabla 5: <i>Componentes del ingreso fiscal tributario no petrolero del Ecuador (2012-2023)</i>	42
Tabla 6: <i>Distintos tipos de política estabilizadora a partir de la restricción presupuestaria del gobierno</i>	75
Tabla 7: <i>Desafíos y estrategias en la gestión del sector público: un enfoque integral</i>	109
Tabla 8: <i>Cuantificación de la contribución de varios instrumentos de política a la consolidación fiscal</i>	158
Tabla 9: <i>Estructura de la recaudación impositiva en países seleccionados, año 2012</i>	175
Tabla 10: <i>Indicadores macroeconómicos básicos en Argentina (2000-2005)</i>	179
Tabla 11: <i>Indicadores macroeconómicos básicos de Serbia</i>	180
Tabla 12: <i>Bases de datos electrónicas consultadas</i>	204
Tabla 13: <i>Principales variables macroeconómicas Presupuesto 2020 vs. Presupuesto 2019</i>	213
Tabla 14: <i>Déficit total: Presupuesto 2020 vs. Presupuesto 2019 (en millones de dólares)</i>	213
Tabla 15: <i>Análisis comparativo egresos por instituciones de mayor gasto en personal: Presupuesto 2020 vs. Presupuesto 2019 (en millones de dólares)</i>	214
Tabla 16: <i>Centros de clústeres finales</i>	234
Tabla 17: <i>Número de casos por clúster</i>	234
Tabla 18: <i>Ecuador: coeficiente de apertura real* -como % del PIB-</i>	243
Tabla 19: <i>Restricciones de signo y cero en el impacto</i>	245
Tabla 20: <i>Respuesta del PIB ecuatoriano a los cambios en el precio del WTI</i>	249
Tabla 21: <i>Clasificación de PYMES</i>	268
Tabla 22: <i>Créditos concedidos a las microempresas en la provincia de El Oro</i>	272
Tabla 23: <i>Microempresas, pequeñas y medianas empresas en la UE</i>	327
Tabla 24: <i>Dinámica del volumen de comercio de las empresas medianas de la Federación Rusa para el período 2017-2019, en miles de millones de rublos</i>	333

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: <i>Gastos (% del PIB)</i>	15
Figura 2: <i>Crecimiento del PIB per cápita (% anual)</i>	16
Figura 3: <i>Producto interno bruto (PIB) per cápita en precios corrientes en Venezuela</i>	31
Figura 4: <i>Variables de política fiscal, lapso 2006-2023</i>	34
Figura 5: <i>Acciones para garantizar una gestión fiscal sostenible en el Ecuador</i>	35
Figura 6: <i>Deuda pública del Ecuador y sus variaciones durante el periodo 2012-2023</i>	36
Figura 7: <i>Gastos permanentes vs gastos no permanentes en Ecuador, periodo 2012-2023</i>	40
Figura 8: <i>Participación promedio del ingreso no petrolero y petrolero en los ingresos fiscales totales del SPNF del Ecuador, lapso 2012-2023</i>	40
Figura 9: <i>Gasto público (% del PIB)</i>	50
Figura 10: <i>Tasa de crecimiento promedio del PIB per cápita (US\$ a precios constantes de 2010)</i>	50
Figura 11: <i>Políticas fiscales expansionarias y contraccionarias para ajustar la demanda</i>	52
Figura 12: <i>El multiplicador del presupuesto equilibrado</i>	58
Figura 13: <i>Comparación entre política fiscal keynesiana y hacienda pública ortodoxa</i>	61
Figura 14: <i>Evolución de la política fiscal y su impacto en la estabilidad económica</i> ..	62
Figura 15: <i>Impacto del gasto público en la demanda agregada y el nivel de precios</i>	63
Figura 16: <i>Impacto del nivel de precios en los salarios reales y la tasa de desempleo</i> ..	64
Figura 17: <i>Modelo IS-LM integración de la política fiscal y monetaria en el corto plazo</i>	70
Figura 18: <i>Eficacia de la política fiscal en el marco IS-LM</i>	73
Figura 19: <i>Eficacia de la política fiscal sin considerar la restricción presupuestaria del gobierno</i>	77
Figura 20: <i>Eficacia de la política fiscal considerando la restricción presupuestaria del gobierno</i>	78
Figura 21: <i>Indicadores fiscales promedio del Japón, durante 1992-2022</i>	86
Figura 22: <i>Punto de quiebre</i>	120
Figura 23: <i>Evolución del índice de fuerza de las normas fiscales</i>	126
Figura 24: <i>Calidad y eficiencia del gasto público</i>	131
Figura 25: <i>Definición de gasto público social, utilizada en Chile</i>	133
Figura 26: <i>Estructuras impositivas en un grupo seleccionado de países de América Latina (porcentajes sobre el total de la recaudación impositiva)</i>	139
Figura 27: <i>Categorías de políticas monetarias</i>	185
Figura 28: <i>Elementos del Sistema Tributario</i>	203
Figura 29: <i>Proceso del Mapeo Sistemático (SMS)</i>	204
Figura 30: <i>Resultado del SPNF en porcentaje del PIB entre 2000 y 2013</i>	207
Figura 31: <i>Número de automotores por tipo, 2010</i>	210
Figura 32: <i>Estructura jerárquica de los criterios de selección de herramientas de política fiscal para regular la actividad emprendedora del comercio informal</i>	219
Figura 33: <i>Evolución del PIB del Ecuador, 2007-2018</i>	221
Figura 34: <i>Evolución trimestral de la deuda pública 2007-2018</i>	221
Figura 35: <i>Evolución de los niveles de pobreza 2007-2018</i>	222
Figura 36: <i>Ingresos fiscal real y presión fiscal</i>	228

Figura 37: <i>Gasto fiscal real y Gasto fiscal como % del PIB real</i>	228
Figura 38. <i>Agregado macroeconómico trimestral PIIC, C e I, 2000-2019</i>	231
Figura 39. <i>Indicadores tributarios trimestrales ISLR, IVA y Recaudación, 2000-2019</i>	231
Figura 40: <i>Valor agregado bruto cantonal total</i>	235
Figura 41. <i>Proceso de selección de artículos para el análisis</i>	239
Figura 42. <i>Desafíos de la concertación de capital público y privado</i>	240
Figura 43. <i>Ecuador: PIB real e inflación, 2007-2018. *-variación porcentual-</i>	242
Figura 44. <i>Ecuador: tasa de desempleo*</i>	243
Figura 45. <i>Ecuador: exportaciones a los cinco socios principales (% con respecto a sus exportaciones totales)</i>	244
Figura 46. <i>Respuesta del PIB ecuatoriano a los cambios en el precio del WTI.</i>	249
Figura 47. <i>Número de grupos identificados por el SRI ecuatoriano por año</i>	255
Figura 48. <i>Diseño de investigación del estudio</i>	257
Figura 49. <i>Preferencias entre consumo de bienes públicos y privados</i>	261
Figura 50. <i>Cronología de segmentación de compañías</i>	270
Figura 51. <i>Marco para abordar los desafíos globales y locales de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en el contexto de la globalización, según la literatura</i>	292
Figura 52. <i>Uso de crédito formal según el tamaño de la empresa</i>	298
Figura 53. <i>Brecha de crédito para PYMES formales</i>	299
Figura 54. <i>Estado y desarrollo de las PYMES en Corea del Sur</i>	309
Figura 55. <i>Articulación de política fiscal y objetivos fiscales</i>	313
Figura 56. <i>Estado legal de PYMES</i>	318

INTRODUCCIÓN

La relación entre el Estado y la economía ha sido objeto de intensos debates teóricos y prácticos desde tiempos remotos. Históricamente, la función del gobierno en la economía ha transitado desde un rol de mínima intervención hacia un enfoque más activo y estratégico. En el contexto actual, marcado por un entorno global dinámico y lleno de desafíos, la política fiscal no solo se considera una herramienta esencial para el crecimiento económico, sino también un mecanismo clave para abordar problemas como la desigualdad, la inestabilidad financiera y el apoyo a sectores estratégicos como las pequeñas y medianas empresas (PYMEs).

Este libro, titulado "Política Fiscal y el Papel del Estado en la Economía: Evolución, Desafíos y Apoyo a las PYMEs", busca ofrecer una exploración integral de la política fiscal, el rol del Estado y las dinámicas que afectan a las PYMEs, tanto a nivel nacional como internacional. La obra está estructurada en cinco capítulos, cada uno de los cuales examina una faceta clave de esta temática, y proporciona una visión detallada sobre cómo la política fiscal y la intervención estatal pueden impactar en el desarrollo económico y el bienestar social.

Beca y Nişulescu-Ashrafzadeh (2014) argumentan que el papel del Estado ha evolucionado significativamente desde una función limitada a una más activa, especialmente durante crisis económicas. Según estos autores, la intervención gubernamental mediante políticas fiscales expansivas se ha vuelto esencial para corregir fallos de mercado, estimular el crecimiento económico y mantener la estabilidad. La intervención estatal a través del gasto público y la redistribución de recursos se considera crucial para fomentar el desarrollo económico y mitigar los efectos adversos de las crisis.

Complementando esta visión, Hafezalkotob *et al.* (2023) destacan que, en situaciones de crisis económicas globales como la crisis financiera de 2008 y la pandemia de COVID-19, el Estado tuvo que intervenir de manera más decidida. Durante estos períodos críticos, los gobiernos han tenido que asumir mayores responsabilidades en la protección social y económica, implementando medidas como el aumento del gasto público, programas de ayuda económica y políticas monetarias expansivas para mitigar los impactos adversos y estabilizar la economía. La evolución del papel del Estado en estos contextos resalta cómo la intervención estatal se ha intensificado y diversificado en respuesta a las crisis globales.

Estos dos estudios coinciden en que el papel del Estado ha avanzado hacia una mayor intervención económica, aunque con enfoques distintos. Mientras que Hafezalkotob *et al.* (2023) subrayan la necesidad de que esta sea más extrema y urgente en tiempos de crisis globales, Beca y Nişulescu-Ashrafzadeh (2014) se centran en una evolución más gradual hacia una intervención activa. Esta diferencia entre las perspectivas refleja cómo las crisis recientes han acelerado la necesidad de un involucramiento estatal más robusto y directo para proteger la economía y la sociedad, adaptándose a la complejidad y magnitud de los desafíos contemporáneos.

La política fiscal ha experimentado una notable transformación a lo largo del tiempo, pasando de ser una herramienta meramente recaudatoria a convertirse en un instrumento clave de intervención económica. Este cambio ha permitido a los gobiernos utilizar el gasto público y los impuestos no solo para financiar sus actividades, sino también para

influir en el ciclo económico y promover un crecimiento sostenible. Según Beca y Nişulescu-Ashrafzadeh (2014), la política fiscal ha evolucionado para desempeñar un papel más activo en la gestión de la economía, ajustando el gasto y los impuestos para responder a las fluctuaciones económicas y mantener la estabilidad.

Por otro lado, Hafezalkotob *et al.* (2023) ofrecen un análisis técnico detallado sobre la importancia de la sostenibilidad a largo plazo en la política fiscal. Subrayan que, además de ser expansiva o contractiva según las circunstancias, esta debe ser sostenible. Esto implica la implementación de reglas fiscales que limiten el déficit y la deuda pública para evitar crisis fiscales futuras, y se subraya la necesidad de equilibrar la intervención fiscal con la responsabilidad financiera. La sostenibilidad fiscal es crucial para garantizar que las medidas adoptadas hoy no comprometan la estabilidad económica futura.

En el contexto de las PYMEs, García *et al.* (2022) abordan cómo las políticas fiscales pueden diseñarse para apoyar a este sector, especialmente en países en desarrollo como Ecuador. Estos autores destacan los desafíos específicos que enfrentan las PYMEs, tales como el acceso limitado al financiamiento y la falta de formalización. Argumentan que una política fiscal bien diseñada, con medidas como subsidios, exenciones fiscales y programas de apoyo financiero, puede ser fundamental para superar las barreras estructurales y fomentar el crecimiento y la sostenibilidad de las PYMEs en economías en desarrollo.

Al-Hadi y Al-Abri (2022) adoptan una perspectiva global, y resaltan cómo los gobiernos han implementado políticas fiscales específicas para apoyar a las PYMEs durante la pandemia de COVID-19. Estos autores destacan la implementación de medidas fiscales excepcionales, como incentivos fiscales, reducción de impuestos y programas de alivio financiero, que han sido fundamentales para la supervivencia de las PYMEs en tiempos de crisis. Las políticas fiscales durante la pandemia incluyeron préstamos garantizados por el gobierno, aplazamientos de impuestos y subvenciones directas, que proporcionaron el apoyo necesario para que estas empresas mantuvieran sus operaciones y protegieran el empleo.

Aunque ambos estudios reconocen la importancia de las políticas fiscales para las PYMEs, presentan enfoques complementarios. García *et al.* (2022) se centran en el contexto de los países en desarrollo, donde los problemas de acceso al crédito y la formalización son más prominentes. En contraste, Al-Hadi y Al-Abri (2022) abordan soluciones a nivel global, y destacan la necesidad de medidas fiscales temporales y de emergencia durante crisis como la pandemia. Este enfoque resalta la importancia de adaptar las políticas fiscales para mitigar los impactos negativos en diferentes contextos económicos y durante situaciones excepcionales.

En conclusión, la política fiscal se ha transformado significativamente, adaptándose a las necesidades cambiantes de la economía global. La intervención activa y la sostenibilidad fiscal son componentes fundamentales para asegurar un crecimiento económico estable y sostenible. Las políticas fiscales deben diseñarse con cuidado para abordar tanto las necesidades inmediatas de las PYMEs como para garantizar la viabilidad económica a largo plazo. Este enfoque equilibrado es clave para proporcionar un entorno favorable para el crecimiento y la sostenibilidad de las PYMEs, al tiempo que se mantiene la estabilidad económica global. La teoría del apoyo gubernamental y la intervención estatal

revela una complejidad en la gestión de estos desafíos y oportunidades, y refleja la necesidad de un enfoque matizado que considere tanto la intervención en tiempos de crisis como la sostenibilidad a largo plazo.

El Capítulo 1 aborda el papel del Estado en la economía, trazando su evolución histórica desde la economía clásica hasta las teorías contemporáneas. Se analiza cómo la intervención estatal ha cambiado con el tiempo y cómo responde hoy a desafíos como la globalización, el cambio tecnológico y las crisis económicas.

En el Capítulo 2, se revisa la evolución y relevancia de la política fiscal. Este capítulo muestra cómo la política fiscal ha pasado de ser una herramienta principalmente de captación a convertirse en un mecanismo activo de intervención en la economía para promover la estabilidad, el crecimiento y la equidad.

El Capítulo 3 se dedica a una comprensión más técnica de la política fiscal, que abarca los marcos normativos, reglas fiscales e instrumentos que permiten a los gobiernos implementar políticas eficientes. Aquí se exploran los diferentes enfoques y modelos de gestión fiscal, lo que permite una comprensión más profunda de su impacto en el desarrollo económico.

El Capítulo 4 se centra en el caso de Ecuador; se resalta la evolución y los desafíos de la política fiscal como instrumento de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas. En este capítulo, se examina el impacto de las políticas fiscales en el sector empresarial ecuatoriano y su importancia como motor de crecimiento económico en el país, poniendo especial énfasis en las políticas de crédito y financiamiento.

El Capítulo 5 amplía la discusión a un panorama internacional, presentando políticas fiscales y de apoyo financiero para PYMEs desde una perspectiva global. Se analizan los enfoques adoptados en diversas regiones del mundo, sus lecciones aprendidas y las buenas prácticas en términos de apoyo a las PYMEs, que son un pilar fundamental para el desarrollo económico en muchas economías.

En conjunto, este libro proporciona una perspectiva detallada sobre la evolución del rol del Estado en la economía y el uso de la política fiscal como herramienta clave para el desarrollo, especialmente en lo que concierne al apoyo a las PYMEs. Estas empresas, que conforman el núcleo de las economías emergentes y desarrolladas, dependen en gran medida de políticas fiscales adecuadas para sobrevivir y prosperar en entornos competitivos y cambiantes. En un mundo que se enfrenta a crisis financieras, desafíos ambientales y desigualdad creciente, el análisis de la política fiscal y su relación con el sector empresarial resulta más relevante que nunca.

Referencias Bibliográficas

- Al-Hadi, A., & Al-Abri, A. (2022). Firm-level trade credit responses to COVID-19-induced monetary and fiscal policies: International evidence. *Research in International Business and Finance*(60, 101568.). doi:<https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2021.101568>
- Beca, M., & Nişulescu-Ashrafzadeh, I. (2014). The effects of the fiscal policy on the SME sector in Romania during the economic crisis. *Procedia Economics and Finance*(15), 334-341. doi:[https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(14\)00512-0](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(14)00512-0)
- García, D., Madrid, A., & Duréndez, A. (2022). Operating, financial and investment impacts of Covid-19 in SMEs: Public policy demands to sustainable recovery considering the economic sector moderating effect. *International Journal of Disaster Risk Reduction*(75, 102951.), 1-17. doi:<https://doi.org/10.1016/j.ijdrr.2022.102951>
- Hafezalkotob, A., Nersesian, L., & Fardi, K. (2023). A policy-making model for evolutionary SME behavior during a pandemic recession supported on game theory approach. *Computers & Industrial Engineering*(177), 1-18. doi:<https://doi.org/10.1016/j.cie.2022.108>

EL PAPEL DEL ESTADO EN LA ECONOMÍA: EVOLUCIÓN, INTERVENCIÓN Y DESAFÍOS CONTEMPORÁNEOS

I.1. Evolución del papel del Estado en la economía: intervención, regulación y cambio de paradigmas

A lo largo de la historia el papel del Estado en la economía ha experimentado una evolución significativa, desde la ideología del *laissez-faire* en los siglos XVIII y XIX, hasta el intervencionismo y la regulación del siglo XX para promover la estabilidad económica. Posteriormente se adoptaron políticas de bienestar social con el fin de garantizar la protección social y la redistribución de la riqueza. En la era de la globalización, los Estados han tenido que adaptarse a un entorno económico cada vez más interconectado y coordinar políticas a nivel internacional. En particular la doctrina del *laissez-faire*, impulsora de la mínima intervención estatal, ha influido a nivel mundial al promover la libertad económica, la competencia y la eficiencia, aunque también ha generado debates sobre la necesidad de regulación estatal para corregir fallas de mercado y promover el bienestar social (Samuelson y Nordhaus, 2011).

La economía de mercado desempeña actualmente un papel crucial en los países industrializados modernos debido a varios factores fundamentales. En primer lugar, permite una coordinación eficiente de actividades, personas y empresas a través de un sistema descentralizado de precios y mercados, que optimiza la asignación de recursos. Además, fomenta la innovación y el crecimiento económico al incentivar la competencia y la búsqueda de eficiencia, lo que contribuye al desarrollo sostenible. La distribución de recursos se facilita mediante los mercados de factores de producción, que determinan quién consume y cuánto. Estos mercados brindan incentivos para la eficiencia, ya que las empresas pugnan por producir bienes y servicios de calidad a precios competitivos (Samuelson y Nordhaus, 2011). Así, la economía de mercado ha demostrado ser un motor para el desarrollo económico al permitir la acumulación de capital, la especialización productiva y el comercio internacional.

Durante los últimos dos siglos los mercados han sido motores económicos poderosos, pero hace unos 100 años el Estado comenzó a intervenir para corregir las fallas percibidas. Esta intervención ha crecido, influyendo sobre la vida económica en aspectos como la distribución de la renta y el control regulatorio, sin embargo, ha variado a lo largo del tiempo, con periodos de mayor o menor participación. Recientemente ha habido un resurgimiento del mercado y un impulso para reducir la intervención estatal. A pesar de esto, hay división de criterios en la sociedad acerca del rol estatal en este ámbito (Urdaneta y Borgucci, 2021a).

Desde el siglo XIX se han aplicado leyes y regulaciones para abordar problemas como la pobreza, la contaminación y la seguridad. Las actitudes políticas han cambiado con el tiempo, y las que fueron criticadas en el pasado a menudo se convierten en aceptadas.

Este cambio refleja un progreso en la comprensión del papel del Estado en la economía y en la sociedad.

La investigación de Aparicio (2013), resalta el período posterior a la Segunda Guerra Mundial como un punto clave en la evolución del rol del Estado en la economía, enfocándose en la intervención, regulación y cambio de paradigmas. Se observa un cambio significativo hacia una política económica más intervencionista, evidenciado por el New Deal y la adopción de principios keynesianos. Este cambio marcó el surgimiento de la economía mixta, donde el Estado asumió un papel más activo en los asuntos económicos, superando la ideología liberal del *laissez-faire* que abogaba por una pequeña intervención estatal.

Con la implementación de leyes de pleno empleo en países como Estados Unidos, Gran Bretaña y Suecia, se ilustra este cambio hacia una mayor regulación y planificación económica. Estas leyes buscaban el crecimiento económico, lo que llevó a la creación de un marco regulatorio más sólido y a un enfoque cuantitativo en la planificación macroeconómica.

El surgimiento del Estado de Bienestar en el marco del sistema capitalista se destaca como un hito importante en esta evolución. El concepto implica un aumento significativo en la participación estatal para garantizar el bienestar de los ciudadanos a través de la implementación de programas de seguridad social y protección económica dirigidos a grupos considerados vulnerables, como trabajadores, y personas sin protección de salud o medios de vida para la edad de retiro. Esto incluye medidas como la introducción de instituciones relacionadas con la seguridad social y el uso de fondos públicos para protección social (Urdaneta y Borgucci, 2021a).

Sin embargo, ha habido propuestas para limitar este rol del Estado, como la privatización de empresas estatales poco rentables y la reducción del gasto público. Este modelo influyó en las estrategias financieras y en el desarrollo global hasta la década de 1950, configurando las políticas económicas de muchas naciones industrializadas.

Con respecto al gasto público, este parámetro ha aumentado significativamente en las últimas décadas, tal como se observa en la figura 1, donde representa cada vez un mayor porcentaje de participación en el PIB en América del Norte y la Unión Europea, junto con la regulación económica.

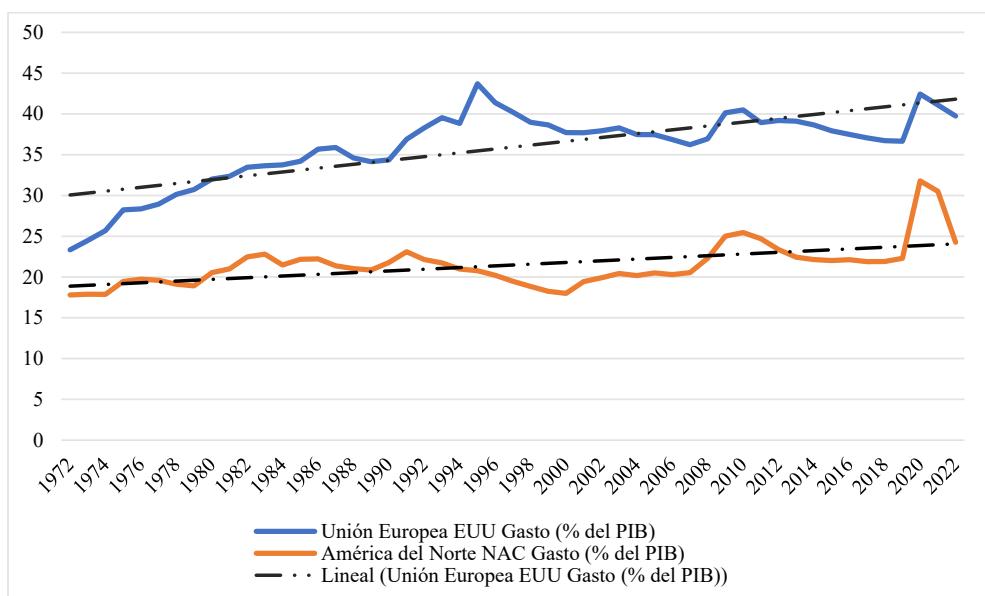


Figura 1: Gastos (% del PIB)

Fuente: Banco Mundial (2024)

Ahora bien, el gasto público del Estado ha desempeñado un papel decisivo en la recuperación económica acelerada de ambas regiones, especialmente durante períodos de crisis económicas (Spilimbergo *et al.*, 2008; Taylor, 2009), durante las cuales este parámetro se convierte en una herramienta importante para estimular la demanda agregada, mantener la estabilidad económica y fomentar la recuperación (Levy, 2016; Montes y Luna, 2017). Los gobiernos suelen implementar políticas fiscales expansivas, que incluyen aumentos en el gasto en infraestructura, programas de estímulo económico, inversión en educación y salud, y subsidios para empresas y sectores afectados (Arroyo *et al.*, 2024).

En la Unión Europea (UE), por ejemplo, durante la crisis financiera de 2008-2009, se implementaron programas de estímulo fiscal en varios países miembros para contrarrestar los efectos negativos de la recesión. Además, en respuesta a la crisis económica causada por la pandemia de COVID-19 en 2020, se lanzó el Fondo de Recuperación, que incluye un paquete de estímulo de gran escala, financiado principalmente por el presupuesto de la UE.

En América del Norte, tanto Estados Unidos como Canadá también han utilizado medidas de gasto público para estimular la economía durante períodos de depresión, como el de la crisis financiera de 2008, donde Estados Unidos implementó el Plan de Estímulo Económico para 2009, que incluyó una combinación de recortes de impuestos y gastos en proyectos de infraestructura y programas sociales. Durante la pandemia de COVID-19, se aprobaron múltiples paquetes de estímulo económico en ambos países para apoyar a individuos, empresas y sectores afectados.

La política fiscal y la inversión del gobierno han desempeñado un rol trascendental en la recuperación económica tras las crisis. Durante recesiones económicas significativas, como la Crisis Financiera Global y la pandemia de Covid-19, se ha observado la implementación de expansiones fiscales contracíclicas en muchos países avanzados (Larch *et al.*, 2024). Estas medidas fiscales, cuando se aplican de manera oportuna y efectiva, brindan apoyo a corto plazo a hogares y empresas durante las recesiones, al tiempo que ayudan a mitigar los efectos negativos a largo plazo en la oferta agregada de la economía.

Además, la respuesta a la pandemia de COVID-19 ha provocado una reevaluación de la política fiscal como herramienta de estabilización, rompiendo con la percepción anterior de que era lenta y mal sincronizada. En este sentido, se reconoce que la política fiscal y la inversión pública pueden desempeñar un rol fundamental en la recuperación económica y en la mitigación de los efectos duraderos de las crisis económicas (Larch *et al.*, 2024).

En lo relacionado al PIB, la figura 2 muestra su comportamiento per cápita en la Unión Europea y América del Norte desde 1971 hasta 2022, y revela las fluctuaciones económicas, con períodos de crecimiento y contracción de ambas regiones, donde la UE exhibe una tendencia generalmente más estable y positiva en comparación con América del Norte.

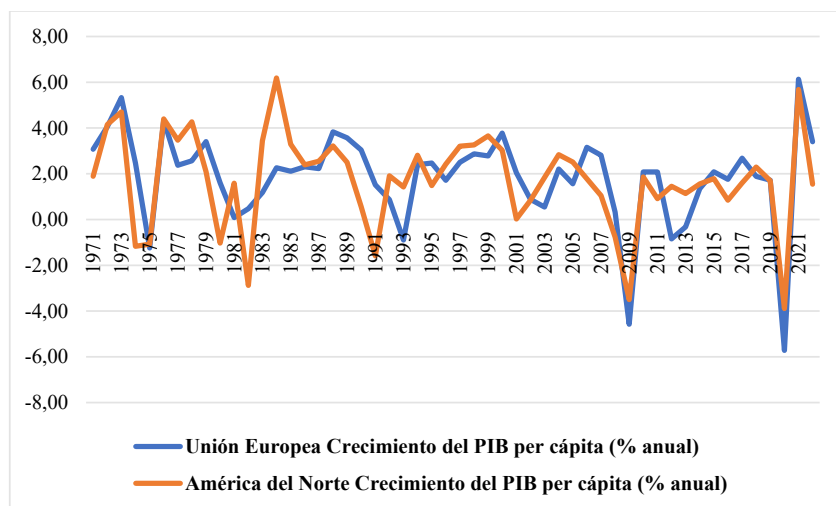


Figura 2: Crecimiento del PIB per cápita (% anual)

Fuente: Banco Mundial (2024)

Se pueden identificar claramente varios puntos de inflexión marcados por crisis económicas que afectaron su crecimiento, como los observados en 1974, 1980, 1991, 2008 y 2020, que resultaron en tasas negativas de crecimiento económico tanto en la Unión Europea como en América del Norte. Sin embargo, lo que es notable es la capacidad de ambas regiones para recuperarse de estas crisis. Después de cada período de contracción económica, se observan signos de recuperación con tasas de crecimiento positivas en los años posteriores. Aunque el tiempo y la magnitud de estas recuperaciones

pueden variar, esta capacidad para sobreponerse a las adversidades económicas es una característica destacada de ambas regiones.

Además, mientras que ambas regiones muestran tendencias de crecimiento similares, existen diferencias en el desempeño económico en determinados años. Por ejemplo, en 2021, la Unión Europea registró un crecimiento del PIB per cápita mucho más alto que América del Norte, destacando la variabilidad en el rendimiento económico entre las dos regiones.

Lo antes expuesto permite sugerir que la implementación de políticas fiscales adecuadas y la realización de inversiones gubernamentales estratégicas serían fundamentales para impulsar la recuperación económica y minimizar los efectos negativos de las crisis a largo plazo.

1.2. El rol integral del Estado en la economía contemporánea

El nuevo papel del gobierno en la economía implica una transición del modelo moderno intervencionista a un enfoque liberal, priorizando los derechos individuales y la promoción de la libertad y competitividad industrial. Se mencionan tres modelos de participación gubernamental en la economía durante la globalización: el Estado liberal pleno, la planificación centralizada y una intervención mixta. Este último esquema busca un equilibrio entre la promoción económica y la regulación (Urdaneta y Borgucci, 2021a).

Urdaneta *et al.* (2022) señalan que, si bien la intervención estatal puede ser necesaria en ciertas circunstancias, especialmente a través de políticas económicas expansivas, existe el riesgo de que esta conduzca a un aumento del nivel general de precios a mediano y largo plazo. Además, se advierte sobre la posibilidad de que una sucesión de acciones públicas pueda llevar eventualmente a la estatización de la economía, lo que podría tener efectos negativos en la dinámica del mercado.

Por ello, los autores antes mencionados resaltan la importancia de la libertad económica para fomentar el emprendimiento y la competitividad empresarial, y se argumenta que esta, entendida como la capacidad de los empresarios para llevar a cabo actividades rentables de manera sostenible en el tiempo, es fundamental para el desarrollo económico. Se enfatiza que dicha libertad no debe limitarse a indicadores numéricos o ser monopolizada por ciertos grupos, sino que debe ser accesible para todos los actores involucrados.

El análisis se enfoca en la exploración del papel normativo del Estado, donde se examinan las funciones económicas que este debe desempeñar, aspecto que es esencial para comprender cómo el marco legal y las regulaciones influyen en la actividad económica. Posteriormente, se aborda el análisis descriptivo del comportamiento real del Estado, observando cómo las decisiones gubernamentales afectan la economía y cómo se relacionan con el problema de las externalidades (Samuelson y Nordhaus, 2011).

En una economía mixta moderna el Estado desempeña cuatro funciones principales que se relacionan a continuación:

1. **Establecer el marco jurídico de la economía de mercado:** este aspecto es fundamental ya que delimita las reglas del juego económico. Incluye la definición de

la propiedad, normas de contratos, responsabilidad empresarial y una multitud de regulaciones que impactan las interacciones económicas.

2. **Determinar la política de estabilización macroeconómica:** aquí, el Estado busca mitigar las fluctuaciones económicas y fomentar el crecimiento económico sostenible. Utiliza políticas monetarias y fiscales para controlar variables como el desempleo, la inflación y el crecimiento del PIB.
3. **Influir en la asignación de recursos para mejorar la eficiencia económica:** esta función implica intervenir para destinar recursos cuando el mercado no opera eficientemente. Por ejemplo, el Estado puede intervenir en casos de discriminación laboral o en la presencia de monopolios, para promover la competencia y la eficiencia económica.
4. **Establecer programas que influyan en la distribución de la renta:** aquí, el Estado busca reducir las desigualdades económicas mediante la redistribución de la renta. A través de programas de bienestar social, se intenta garantizar un nivel mínimo de bienestar para todos los ciudadanos.

Cada una de estas funciones desempeña un papel decisivo en la economía moderna, desde proporcionar un marco legal estable hasta promover la equidad social y la estabilidad macroeconómica. Comprender estas funciones es esencial para analizar el impacto y la influencia del Estado en la economía contemporánea. Por ello, Atal *et al.* (2024), convergen en la importancia del Estado en la configuración y regulación de la actividad económica y social. Los referidos autores destacan cómo las ideas de Adam Smith, particularmente en relación con la regulación estatal efectiva y la consideración de las implicaciones sociales y políticas de las decisiones económicas, ofrecen una perspectiva valiosa sobre el papel del Estado en la sociedad moderna.

Para Requeijo (2006), en el corazón de las economías mixtas yace el papel primordial de los gobiernos, que desempeñan tres funciones principales. Primero, la función de asignación, donde se encargan de proveer bienes públicos, como defensa e investigación espacial, disponibles para todos los ciudadanos sin exclusión. Segundo, la función de estabilización, que busca mantener un crecimiento sostenido de la producción y la renta, preservando un alto nivel de empleo y mitigando los impactos de choques económicos. Y tercero, la función de redistribución, que vela por equilibrios sociales, asegurando que los sectores más vulnerables estén protegidos de la pobreza y tengan acceso a oportunidades mediante medidas como educación gratuita, atención médica pública y sistemas de jubilación (Ibidem).

Las intervenciones estatales encuentran su justificación en la teoría de los fallos del mercado, que señala situaciones donde este no logra asignar eficientemente los recursos, como las deseconomías externas, o la contaminación sin costos para las empresas contaminantes. Esto respalda la necesidad de la actuación del gobierno para corregir estos fallos y garantizar una asignación eficiente de recursos, especialmente en la economía del bienestar (Ibidem).

En este paradigma económico, el Estado de Bienestar se erige como un pilar fundamental, esencial para corregir desigualdades sociales, proteger a los menos privilegiados y prevenir la proliferación de la pobreza. Desde una perspectiva ética, se argumenta que la

redistribución de la renta es imperativa para asegurar la equidad en la sociedad (Requeijo, 2006). Además, se enfatiza en que los equilibrios sociales son indispensables para el funcionamiento efectivo de las sociedades democráticas, apoyándose en una distribución de ingresos socialmente aceptable. Sin embargo, este modelo no está exento de desafíos financieros, enfrentando obstáculos debido al desempleo y a las tendencias demográficas, lo que demanda una reorganización, necesaria para mantener su eficacia y relevancia en la actualidad.

1.2.1. Análisis de la teoría de la elección pública: dinámicas políticas y mecanismos de toma de decisiones

La teoría de la elección pública es un campo de estudio que analiza cómo los gobiernos toman decisiones en relación con aspectos como la asignación de recursos, la provisión de bienes y servicios públicos, la regulación económica y social, y la redistribución de la riqueza. Esta teoría se basa en la idea de que los agentes políticos, al igual que los agentes económicos en el mercado, actúan en su propio interés, buscando maximizar su utilidad o beneficio (Samuelson y Nordhaus, 2011).

La teoría también considera que los funcionarios públicos toman decisiones en función de la racionalidad, asumiendo que los participantes en esos procesos de decisión y actuación pública lo hacen en función de este criterio. También aborda la idea de que los votantes pueden mostrar ignorancia racional debido a que los beneficios de votar pueden ser inferiores a sus costos. Esta teoría ha extrapolado las hipótesis y metodología propias de la teoría económica para el estudio, análisis y pronóstico de escenarios sociales complejos (Urdaneta y Borgucci, 2021a).

Buchanan (1954) critica la aplicación de las condiciones de Arrow para una función de bienestar social en los procesos de toma de decisiones como el voto y el mercado, al señalar que la formalización de esta función a partir de las preferencias individuales no es necesariamente aplicable a los procesos reales de toma de decisiones. Destaca que la imposición de dicha función derivada de estas preferencias no tiene en cuenta la naturaleza cambiante de las mismas y la complejidad de los procesos de toma de decisiones colectivas. Además, argumenta que la racionalidad social no es un requisito esencial para la toma de decisiones coherentes, ya que los procesos de votación y mercado pueden producir resultados congruentes sin reflejar necesariamente una función de bienestar social derivada de las elecciones individuales (Ibidem).

En este contexto, los ciudadanos eligen a través de votaciones a los representantes políticos que consideran más adecuados para tomar decisiones en su nombre. Estos, una vez en el poder, tienen el mandato de tomar decisiones que reflejen las preferencias de sus electores y, al mismo tiempo, maximicen su apoyo y posibilidades de reelección. Sin embargo, su comportamiento también está influenciado por otros factores, como ideologías políticas, presiones de grupos de interés y consideraciones estratégicas a corto y largo plazo.

Los grupos de interés, o lobbies, también desempeñan un papel crucial en el proceso político al influir en la formulación de políticas a través de la presión, el cabildeo y la movilización de recursos. Estos grupos representan diversos intereses, como sectores empresariales, sindicatos, organizaciones no gubernamentales, grupos de consumidores,

entre otros, y pueden ejercer una influencia desproporcionada en función de su capacidad para financiar campañas políticas o movilizar el apoyo popular.

En cuanto a los mecanismos para la toma de decisiones públicas, existen diferentes sistemas de votación, como la unanimidad y la mayoría, cada uno con sus ventajas y limitaciones. La unanimidad, que requiere el consenso de todos los participantes, garantiza que todas las decisiones sean aceptadas por todos, pero puede ser difícil de lograr en la práctica debido a los conflictos de intereses y las divergencias ideológicas. Por otro lado, la mayoría, que se basa en el apoyo de más del 50 % de los votantes, es más común en la democracia representativa, pero puede llevar a la "tiranía de la mayoría", donde los intereses de las minorías pueden ser ignorados o suprimidos.

Además, la teoría de la elección pública también aborda los fallos del gobierno, que pueden surgir cuando las políticas públicas no logran mejorar la eficiencia económica o redistribuir la riqueza de manera justa y equitativa. Estos fallos pueden atribuirse a diversos factores, como el imperativo burocrático, que impulsa a los gobiernos a expandir sus funciones y poderes, y los horizontes temporales cortos, que llevan a los líderes políticos a priorizar objetivos a corto plazo en detrimento de consideraciones a largo plazo.

Finalmente puede decirse, que la teoría antes analizada ofrece un marco analítico para entender cómo se toman las decisiones en el ámbito político y cómo influyen diversos actores y factores en este proceso. Al considerar las motivaciones, incentivos y restricciones que enfrentan los agentes políticos, esta teoría contribuye a una comprensión más profunda de la dinámica del gobierno y la política en las sociedades democráticas.

Buchanan y Tullock (2017) abordan el problema de la justificación democrática proponiendo una forma de constitucionalismo contractual. Buscan justificar las instituciones democráticas a través de un marco contractual que asume que los individuos racionales solo consentirán reglas institucionales que probablemente sean tan beneficiosas como cualquier alternativa (Ibidem). Esto les permite modelar el consentimiento unánime como un acuerdo contractual sobre reglas que todos en la sociedad tendrían motivos para respaldar, capturando la idea de "gobierno del pueblo" sin invocar una "voluntad general".

Las innovaciones de los mencionados autores en su trabajo "The Calculus of Consent", son importantes en la teoría democrática contemporánea porque fusionan métodos económicos, teoría política y análisis normativo para desarrollar una forma única de contractualismo democrático conocida como "Economía Política Constitucional" y "Teoría de la Elección Pública". Enfatizan la importancia de la racionalidad individual y el concepto de contractualismo en su perspectiva de la justificación democrática. Su enfoque metodológico ha influido en la integración de la teoría económica y política y continúa ofreciendo ideas sobre las instituciones democráticas.

1.2.2. Desafíos y estrategias: navegando las externalidades en economía y política

Las complejidades económicas y políticas asociadas con las externalidades, que son los efectos secundarios de la actividad económica, subrayan que tanto las positivas como las negativas desafían la eficiencia del mercado al imponer costos o beneficios a terceros que

no están involucrados en la transacción inicial. De allí, la importancia de entender la naturaleza de las externalidades, que incluyen desde la contaminación ambiental hasta los beneficios sociales de la innovación tecnológica (Samuelson y Nordhaus, 2011).

Las economías de aglomeración pueden producir externalidades negativas, como la contaminación del aire y del agua, junto con impactos en la salud pública y la calidad de vida, lo que destaca la necesidad de intervención estatal para corregir estas deficiencias. El Estado interviene regulando las actividades que generan estos efectos y estableciendo impuestos correctivos para internalizar los costos sociales asociados (Urdaneta y Borgucci, 2021b).

En los últimos años, las crecientes amenazas planteadas por los desafíos ambientales globales han subrayado la necesidad urgente de abordar las externalidades negativas. Estas problemáticas, que van desde el cambio climático hasta la degradación de los ecosistemas, trascienden las fronteras nacionales, afectando a personas, ecosistemas y economías en todo el mundo. En medio de crecientes preocupaciones, el papel de las tecnologías ambientales en la mitigación de estos inconvenientes ha recibido una atención cada vez mayor. Particularmente, la energía renovable destaca como un camino prometedor para combatir las emisiones de dióxido de carbono (CO₂), el principal impulsor del calentamiento global y del cambio climático (Zhu *et al.*, 2024).

La comunidad internacional ha dado pasos significativos para abordar estos retos de manera colectiva. Iniciativas como el Acuerdo de París y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) destacan el imperativo de la transición hacia prácticas y tecnologías sostenibles. Los ODS, en particular, delinean un marco integral para lograr la prosperidad mientras se salvaguarda la salud del planeta. Dentro de este contexto, la importancia de la energía renovable, como se articula en el ODS 7 (Energía asequible y no contaminante), se vuelve evidente.

Las fuentes de energía renovable ofrecen una alternativa más limpia a los combustibles fósiles, presentando oportunidades para reducir las emisiones mientras se promueve la seguridad energética y el crecimiento económico. Al aprovechar la energía solar, eólica, hidroeléctrica y geotérmica, los países pueden diversificar su matriz energética y disminuir la dependencia de recursos finitos y ambientalmente dañinos. Además, las inversiones en infraestructura de energía renovable estimulan la creación de empleo, fomentan las economías locales y atraen inversiones sostenibles. Las soluciones fuera de la red extienden el acceso a la energía a comunidades marginadas, contribuyendo a la reducción de la pobreza y a una mejor calidad de vida (Zhu *et al.*, 2024).

Sin embargo, la transición hacia la energía renovable no está exenta de retos. Consideraciones económicas, limitaciones tecnológicas y marcos políticos influyen en el ritmo y la escala de adopción. La apertura comercial juega un doble papel, facilitando la transferencia de tecnología al tiempo que incrementa las actividades de producción que pueden contribuir a las emisiones. De manera similar, las remesas, aunque vitales para la generación de ingresos, pueden impulsar indirectamente el consumo de recursos y las emisiones a través de su impacto en las actividades económicas.

A pesar de estos desafíos el potencial de las tecnologías ambientales, incluida la energía renovable, para mitigar la degradación ambiental es innegable. Los análisis empíricos

revelan una correlación negativa entre las emisiones de CO₂ y la adopción de tecnologías ambientales, destacando la eficacia de estas intervenciones. Sin embargo, el crecimiento económico y la apertura comercial muestran una correlación positiva con las emisiones, subrayando la compleja interacción entre la sostenibilidad ambiental y el desarrollo económico (Zhu *et al.*, 2024).

A la luz de estos hallazgos, las políticas que respaldan la adopción generalizada de tecnologías de energía renovable son imperativas y deben alinearse con objetivos más amplios de desarrollo sostenible, equilibrando el crecimiento económico con la protección ambiental. Además, la cooperación internacional y el intercambio de conocimientos son esenciales para escalar la implementación de energía renovable y abordar los problemas ambientales globales de manera colaborativa.

Así, la integración de tecnologías ambientales, particularmente la energía renovable, es fundamental para internalizar externalidades ambientales negativas. Al adoptar prácticas y tecnologías sostenibles, los países pueden avanzar hacia el logro de los ODS mientras protegen el planeta para las actuales y futuras generaciones.

Steg y Thijssen (2023) ofrecen un valioso conjunto de contribuciones que abordan los desafíos y estrategias inherentes a la navegación de las externalidades en los ámbitos económico y político. Primero, el estudio analiza las positivas, que varían dependiendo de cómo las empresas pueden capitalizar factores externos que mejoran sus oportunidades de inversión, y proporciona una comprensión más profunda de cómo estas externalidades influyen en la toma de decisiones estratégicas tanto en contextos económicos como políticos.

Una contribución adicional de Steg y Thijssen (2023) radica en la anticipación de la preemptividad en las decisiones estratégicas de inversión. Al destacar la importancia de este aspecto, el artículo ofrece perspectivas sobre cómo las empresas pueden adaptarse proactivamente a las presiones competitivas, ganando así una ventaja en entornos altamente competitivos.

Asimismo, se cuantifican los costos adicionales asociados con la espera debido a la presencia de factores de riesgo correlacionados. Esta evaluación sistemática proporciona un marco para comprender mejor el impacto de las externalidades en las decisiones de inversión y ayuda a las empresas a evaluar los costos y beneficios de acciones estratégicas en un entorno cambiante.

El estudio también destaca la importancia de la evaluación estratégica del riesgo, especialmente en presencia de factores de riesgo correlacionados. Esta perspectiva ayuda a las empresas a navegar la incertidumbre y a tomar decisiones informadas en entornos complejos, resaltando la necesidad de considerar los riesgos al evaluar las externalidades en contextos económicos y políticos.

Además, los autores mencionados presentan contribuciones metodológicas significativas al desarrollar equilibrios subgame-perfectos con estrategias puras y mixtas, abordando así los desafíos asociados con la toma multidimensional de decisiones en presencia de externalidades. Estos avances metodológicos ofrecen valiosas herramientas para la definición de decisiones estratégicas, tanto en el ámbito económico como político.

Por otra parte, existe una distinción fundamental entre bienes públicos y privados, que ilustra cómo los públicos, como la defensa nacional, no se suministran de manera eficiente a través del mercado debido a su naturaleza de beneficios indivisibles para toda la sociedad. Por el contrario, los privados, como el pan, se distribuyen eficientemente mediante el mercado debido a su consumo individualizable. Además, se señalan posibles inconvenientes en la provisión corporativa de bienes públicos, como sesgos en la selección de proyectos, prácticas de competencia desleal, falta de transparencia y responsabilidad en la formulación y cumplimiento de contratos públicos, dependencia del mercado y conflictos de intereses. Estos factores pueden generar ineficiencias en la asignación de recursos que proporcionan estos bienes (González y García, 2021).

La provisión de bienes públicos y privados puede enfrentar una serie de desafíos y limitaciones que socavan su eficiencia y efectividad. Si el suministro de bienes públicos se lleva a cabo a través de métodos ineficientes o poco efectivos, esto traería consecuencias negativas para su contribución al bienestar social y al crecimiento económico. Además, dicha provisión puede afectarse por diversos inconvenientes, como sesgos en la selección de proyectos, prácticas de competencia desleal, falta de transparencia y responsabilidad en la formulación y cumplimiento de contratos públicos, así como la dependencia del mercado y conflictos de intereses. Todos estos factores propenden a generar ineficiencias en la asignación de recursos (Morgan y Tumlinson, 2023).

Por tanto, resulta esencial tener en cuenta estos inconvenientes y evaluar exhaustivamente los incentivos y riesgos asociados, para garantizar un suministro eficiente y efectivo de los bienes por parte de las corporaciones. Esto implica considerar premisas específicas y diseñar estrategias de mitigación, y promover con ello una distribución óptima que contribuya positivamente al desarrollo socioeconómico (Morgan y Tumlinson, 2023).

Por otro lado, la concertación entre el capital público y privado se aborda como una herramienta política fiscal que busca encontrar un equilibrio entre la intervención estatal y los mecanismos de mercado, para lograr una asignación eficiente de recursos y enfrentar desafíos económicos complejos (Azzopardi *et al.*, 2021).

Benítez y Hartmann (2023) abordan la colaboración entre el capital público y privado como un instrumento efectivo para mejorar la eficiencia dinámica de la economía y la generación de bienes públicos. Consideran esta colaboración como una solución viable para enfrentar desafíos económicos, y destacan la relevancia de la coordinación y gobernanza entre ambas partes para destinar recursos mediante enfoques gubernamentales y privados diversos. Además, se subraya la necesidad de adoptar una visión flexible y pragmática en la formulación de políticas económicas (Ibidem).

El análisis sobre la concertación de capital público y privado como política fiscal guarda relación con los enfoques mencionados, ya que abordan la trascendencia de la participación del gobierno para corregir los impactos negativos externos y promover una distribución óptima de recursos (Azariana *et al.*, 2023). La concertación implica la interacción y cooperación entre ambos sectores para llevar a cabo proyectos que beneficien a la sociedad en general (Helmy *et al.*, 2020).

De forma particular se destaca la necesidad de que las empresas adopten los costos sociales relacionados con la contaminación para evitar que alcancen niveles superiores a lo óptimo. Para lograr este propósito se mencionan diversos enfoques gubernamentales, como los impuestos sobre emisiones, y enfoques privados, como negociaciones y normas de responsabilidad legal.

Para abordar las externalidades desde las perspectivas de las políticas económicas es necesario considerar:

1. **Relevancia y contexto:** Ambos aspectos deben ser considerados ya que las externalidades de cualquier índole impactan de forma significativa en los mercados, y por ende repercuten en el bienestar social y económico. Estas van a depender del entorno económico, social y de las regulaciones de cada país o región. Diseñar adecuadamente las políticas económicas permitirá implementar soluciones efectivas que potencien sus beneficios para un desarrollo sostenible. Ferreira (2023) discute cómo los efectos adversos socioambientales, tanto positivos como negativos, son generados por diversas actividades económicas, como la operación de usinas hidroeléctricas, y cómo estos impactos no son internalizados en los precios de mercado. Esto subraya la necesidad de intervención gubernamental para corregir estas externalidades, asegurar la eficiencia del mercado y los desafíos económicos contemporáneos.
2. **Conceptualización y tipología de las externalidades:** se presenta una clara definición y clasificación de las externalidades en positivas y negativas, las cuales afectan a terceros que no están directamente involucrados en la transacción inicial (Zhu *et al.*, 2024).

Las positivas ocurren cuando una actividad económica genera beneficios adicionales para quienes no participan en la negociación original. Por ejemplo, la inversión en educación puede generar externalidades positivas al aumentar el nivel de conocimiento en la sociedad, lo que beneficia a la economía en general.

Por otro lado, las externalidades negativas ocurren cuando una actividad económica genera costos adicionales para otros que no formaron parte del acuerdo inicial. Por ejemplo, la producción industrial puede generar contaminación ambiental que afecta negativamente la salud de las personas que viven cerca de las fábricas (Urdaneta y Borgucci, 2021b).

3. **Diferenciación entre bienes públicos y privados:** es necesario hacer la distinción entre bienes públicos y privados, lo que es imperativo para comprender la justificación económica de la acción gubernamental (Morgan y Tumlinson, 2023).

Los bienes públicos exhiben dos características principales: son no excluyentes y no rivales en el consumo. Esto significa que una vez que se proporcionan a una persona, otros no pueden ser excluidos de su disfrute, y el consumo del bien por parte de una persona no reduce la cantidad disponible para otros. Un ejemplo clásico de bien público es la defensa nacional: cuando se proporciona protección a una persona o grupo, es difícil o imposible excluir a otros de los beneficios de esa protección (González y García, 2021). Los bienes públicos requieren intervención gubernamental para su provisión eficiente, ya que el mercado por sí solo no podría

proporcionar la cantidad óptima debido a la imposibilidad de cobrar a los usuarios individuales por su consumo.

Por su parte los bienes privados según Steg y Thijssen (2023) son excluyentes y rivales en el consumo. Esto significa que su consumo por parte de una persona excluye el consumo por parte de otros, y a su vez reduce la cantidad disponible para otros. La mayoría de los bienes que se intercambian en el mercado son bienes privados. Por ejemplo, el pan es un bien privado: una vez que alguien lo compra y consume, ya no está disponible para que otra persona lo compre y consuma.

4. **Análisis de la ineficiencia de un mercado con externalidades:** en un mercado no regulado las externalidades pueden conducir a una asignación ineficiente de recursos, por lo que se requiere realizar análisis en pos de corregirlas.

Yang y Feng (2023) exploran el concepto de ineficiencia del mercado y sus efectos de derrame entre diferentes regímenes, centrándose especialmente en los mercados alcistas y bajistas. Las ineficiencias generan situaciones en las que no se logra reflejar con precisión toda la información disponible en los precios de los activos, lo que lleva a asignaciones inadecuadas de recursos y resultados subóptimos. Estos autores señalan que la ineficiencia se evalúa utilizando técnicas como el análisis multifractal de fluctuación desestacionalizada (MF-DFA) y el modelo de Markov oculto (HMM) para capturar asimetrías en el comportamiento del mercado durante diferentes condiciones.

Las ineficiencias dentro de un mercado pueden propagarse a otros, creando riesgos sistémicos e interconexiones que influyen en su eficiencia y comportamiento. Por ejemplo, durante períodos de recesiones económicas, crisis financieras o eventos globales significativos, las ineficiencias pueden aumentar debido a una mayor incertidumbre, ventas de pánico o euforia irracional. Estos factores afectan los mercados individuales y contribuyen a la transmisión de riesgos entre estos, influyendo desfavorablemente en la estabilidad de todo el sistema financiero.

Con su análisis Yang y Feng (2023) contribuyen a comprender la interconexión de los mercados bursátiles globales y la propagación de ineficiencias bajo diversas condiciones. Esto permite arrojar luz sobre la influencia de los factores externos y su contribución a los riesgos sistémicos.

5. **Medidas para corregir externalidades:** es indispensable definir estrategias de intervención estatal, como en el caso de controles directos e impuestos sobre emisiones, así como enfoques privados (negociaciones, normas de responsabilidad), para proporcionar un marco adecuado que permita evaluar las opciones de política económica en la gestión de externalidades.

En ese sentido, Ferreira (2023) discute diversas medidas para corregir externalidades socioambientales. Algunas de las medidas mencionadas incluyen:

- **Impuestos sobre externalidades:** se propone la idea de gravar actividades que generen externalidades negativas, siguiendo la propuesta de Arthur Cecil Pigou. Este impuesto tiene como objetivo hacer que la parte que causa los impactos negativos asuma los costos. Se sugiere la implementación de un impuesto

pigouviano como una forma de corregir fallas del mercado y asegurar que se consideren los costos sociales.

- Políticas públicas: se destaca la importancia de las políticas públicas en la internalización de externalidades, argumentando que el Estado puede garantizar la inclusión de los costos sociales por parte de los emprendedores. Se sugiere que las políticas públicas deben dirigir el comportamiento colectivo para lograr prácticas privadas gratificantes tanto para los inversores como para la sociedad en general.
- Principio de quien contamina paga: se discute la aplicación de este principio como una forma de abordar fallas del mercado y externalidades. Este principio enfatiza la responsabilidad de la parte contaminante de pagar por los costos de la contaminación, lo que promueve la responsabilidad ambiental.

A continuación, se realiza una formulación básica que muestra cómo se pueden modelar las externalidades en un contexto económico, utilizando ecuaciones para describir las decisiones de los agentes económicos y los efectos de la internalización de las externalidades a través de un impuesto.

Suponiendo que se tiene una economía con dos agentes, la empresa (F) y los consumidores (C), donde la empresa produce un bien Y utilizando un conjunto de insumos X y emitiendo contaminantes (E) como subproducto, la función de producción de la empresa puede expresarse como:

$$Y = F(X, E) = X^{\alpha} E^{\beta} \quad (1)$$

Donde:

Y - cantidad del bien producido por la empresa

E - contaminante

X - conjunto de insumos para producción

α y β - parámetros que representan la elasticidad de la cantidad del bien producido por la empresa con respecto a X y E , respectivamente.

Los consumidores demandan el bien producido y están dispuestos a pagar un precio P por unidad. La función de demanda de los consumidores puede expresarse como:

$$D(P) = Q_{max} - \gamma P \quad (2)$$

Ahora, considerando que la emisión de contaminantes E genera un costo social adicional $C(E)$ en términos de daños al medio ambiente y otros efectos negativos, entonces, el costo social total asociado con la producción del bien sería:

$$C_{total} = C(E) + P \quad (3)$$

Por lo tanto, la función de costos totales de producción C se puede expresar como:

$$C(X, E) = C_E \cdot E + C_X \cdot X \quad (4)$$

Donde C_X y C_E son los costos unitarios de los insumos y las emisiones, respectivamente.

Sin embargo, la empresa solo considera su costo privado de producción, que no incluye el costo social adicional de la contaminación. Por lo tanto, incrementa sus beneficios eligiendo la cantidad de insumos X y emisiones E para maximizar la siguiente función de beneficio:

$$\max \pi = P \cdot Y - C(X, E) \quad (5)$$

$$\max \pi = PX^\alpha E^\beta - (C_E \cdot E + C_X \cdot X) \quad (6)$$

$$\pi = PX^\alpha E^\beta - CE \cdot E - CX \cdot X \quad (7)$$

Para maximizar π , se toman sus derivadas parciales con respecto a X y E y se igualan a cero:

$$\frac{\partial \pi}{\partial X} = \alpha PX^{\alpha-1} E^\beta - CX = 0 \quad (8)$$

$$\frac{\partial \pi}{\partial E} = \beta PX^\alpha E^{\beta-1} - CE = 0 \quad (9)$$

La primera derivada parcial con respecto a X dará la condición de primer orden para la maximización de π con respecto a X , y la segunda derivada parcial con respecto a E dará la condición de primer orden para la maximización de π con respecto a E . Resolviendo estas ecuaciones, se pueden encontrar los valores óptimos de X y E que maximizan el beneficio π .

Ahora, se puede escribir el diferencial total $d\pi$ de manera más concisa:

$$d\pi = (\alpha PX^{\alpha-1} E^\beta - CX)dX + (\beta PX^\alpha E^{\beta-1} - CE)dE \quad (10)$$

En esta expresión, el primer término $(\alpha PX^{\alpha-1} E^\beta - CX)dX$ representa el cambio en el beneficio debido a una variación infinitesimal en la cantidad de insumos X , mientras que el segundo término $(\beta PX^\alpha E^{\beta-1} - CE)dE$ representa el cambio en el beneficio debido a una variación infinitesimal en la cantidad de emisiones E . Esto proporciona una comprensión de cómo los cambios en la cantidad de insumos y emisiones afectan el beneficio total de la empresa, lo que permite potenciar la toma de decisiones relacionadas con la optimización de la producción, la gestión de costos y el cumplimiento de regulaciones ambientales.

Los consumidores, por otro lado, solo consideran el precio del bien al decidir cuánto consumir. Su función de utilidad está determinada por la cantidad del bien consumido Y y el precio P . Por lo tanto, maximizan su utilidad sujeta a su restricción presupuestaria:

$$\max U = U(Y, P) \quad (11)$$

La función de utilidad Cobb-Douglas es una forma común de modelar las preferencias del consumidor. En su forma más simple, se expresa como:

$$U = Y^\alpha P^\beta \quad (12)$$

Donde:

U - utilidad total obtenida por el consumidor.

Y - cantidad del bien consumido.

P - precio del bien.

α y β - parámetros que representan la elasticidad de la utilidad con respecto a Y y P , respectivamente.

Para maximizar la función de utilidad $U = Y^\alpha P^\beta$, primero se requiere definir las restricciones del problema. En general, la maximización de la utilidad del consumidor está sujeta a una restricción presupuestaria que limita el gasto total en bienes. Suponiendo que el consumidor tiene un ingreso I y enfrenta un precio P para el bien que desea comprar, la restricción presupuestaria se puede expresar de la siguiente manera, utilizando el método de multiplicadores de Lagrange. La función Lagrangiana L es:

$$L(Y, P, \lambda) = Y^\alpha P^\beta - \lambda(I - P \cdot Y) \quad (13)$$

Donde λ es el multiplicador de Lagrange asociado con la restricción presupuestaria. Para maximizar U con respecto a Y , P , y λ , se toman las derivadas parciales de L con respecto a Y , P , y λ y se igualan a cero:

$$\frac{\partial L}{\partial Y} = \alpha Y^{\alpha-1} P^\beta - \lambda P = 0 \quad (14)$$

$$\frac{\partial L}{\partial P} = \beta Y^\alpha P^{\beta-1} - \lambda Y = 0 \quad (15)$$

$$\frac{\partial L}{\partial \lambda} = I - PY = 0 \quad (16)$$

Resolviendo estas ecuaciones simultáneamente, se hallan los valores óptimos de Y y P que maximizan la utilidad del consumidor.

$$dL = (\alpha Y^{\alpha-1} P^\beta - \lambda P) dY + (\beta Y^\alpha P^{\beta-1} - \lambda Y) dP + (I - PY) d\lambda \quad (17)$$

El diferencial dL proporciona información sobre cómo la maximización de la utilidad del consumidor se ve afectada por cambios infinitesimales en la cantidad consumida, el precio del bien, y el multiplicador de Lagrange, teniendo en cuenta la restricción presupuestaria y las utilidades marginales del consumidor.

Con respecto a internalizar la externalidad negativa de la contaminación, el gobierno puede imponer un impuesto sobre las emisiones T para reflejar el costo social adicional. Entonces, el costo total de producción para la empresa sería:

$$C_{\text{total}} = (C_E - T_E) \cdot E + C_X \cdot X \quad (18)$$

Donde:

C_{total} - costo total de producción.

C_E - costo asociado con la generación de emisiones durante el proceso de producción.

T_E - gravámenes ambientales impuestos por el gobierno sobre las emisiones.

E - cantidad de emisiones generadas durante el proceso de producción.

C_X - costo asociado con la adquisición de insumos necesarios para la producción.

X - cantidad de insumos utilizados en el proceso de producción.

El equilibrio de mercado se alcanza cuando la oferta iguala la demanda. Entonces, el precio de equilibrio P^* y la cantidad de equilibrio Y^* se determinan por las funciones de oferta y demanda ajustadas por el impuesto sobre las emisiones y los costos sociales adicionales.

En modelos más complejos, estas ecuaciones pueden ampliarse para incluir múltiples agentes, productos y tipos de externalidades.

6. **Consideraciones éticas y políticas:** Es necesario considerar aspectos éticos y políticos relacionados con la intervención estatal y la regulación económica, destacando en ello la necesidad de equilibrar los intereses públicos y privados. Esta reflexión abre la puerta a futuras investigaciones sobre la legitimidad y eficacia de las políticas de corrección de externalidades.

Los defensores del mercado consideran que el Estado debe tener una intervención mínima en la economía, centrándose principalmente en proteger la propiedad privada y permitir que las fuerzas del mercado asignen eficientemente los recursos productivos. Estos defensores abogan por la libertad económica y creen que el intervencionismo estatal puede tener consecuencias negativas, como la incapacidad del gobierno para gestionar la economía y la aparición de efectos no deseados (Martínez, 2018).

Según el autor, una injerencia estatal excesiva puede desencadenar un colapso económico. Aunque reconocen la necesidad de cierta intervención para impulsar el crecimiento económico, señalan que un exceso de regulaciones podría tener efectos perjudiciales en la estabilidad económica. Se cita el caso de Venezuela, en el periodo entre 1999 y 2018, donde la participación estatal excesiva condujo al colapso económico (Martínez, 2018). Por lo tanto, el autor enfatiza la importancia de encontrar un equilibrio adecuado en el rol estatal para evitar consecuencias dañinas en la economía.

Durante este período, la intervención estatal en la economía venezolana tuvo consecuencias devastadoras. Se desató una guerra económica, presuntamente destinada a derrocar al gobierno chavista, que resultó en la expropiación de más de mil empresas y en la implementación de medidas como el control de precios y ganancias, así como la distribución de bienes (Martínez, 2018). Además, la caída en los precios del petróleo afectó la disponibilidad de divisas y dificultó la importación de insumos, mientras que la producción nacional se vio afectada por ineficiencias y problemas de producción. Estas intervenciones estatales excesivas contribuyeron al decrecimiento del PIB, escasez e hiperinflación en Venezuela. La crisis económica resultante afectó principalmente a los grupos de bajos ingresos, exacerbando la escasez de productos básicos y la inflación descontrolada.

En el caso de Colombia la intervención estatal en la economía ha generado una serie de impactos positivos a lo largo del tiempo. Estos incluyen repercusiones en el crecimiento económico, la dinámica laboral y las relaciones entre el Estado y los empresarios. Se ha observado que una participación moderada, junto con políticas que promuevan la estabilidad y el desarrollo del sector privado, puede impulsar el desarrollo de un país o región. Además, las fluctuaciones en el empleo público han sido influenciadas por políticas estatales, lo que afecta la eficiencia de este sector. La relación armoniosa entre

el Estado y los empresarios colombianos, y la estabilidad política han contribuido al progreso económico. Es esencial considerar estos efectos en conjunto para comprender el papel del Estado en el avance de la economía colombiana (Martínez, 2018).

Por su parte la intervención estatal en la economía peruana ha dejado un legado de consecuencias variadas a lo largo de su historia. Se ha visto que, en periodos de mayor intervencionismo, el crecimiento económico ha sufrido, mientras que políticas más liberales han impulsado el desarrollo. Los cambios en el empleo público, impulsados por intervenciones estatales, han tenido efectos en la eficiencia de dicho sector y la estabilidad laboral. Durante épocas de mayor intervención, se buscó promover la industrialización a través de la sustitución de importaciones, aunque esto también generó una dependencia de insumos y tecnología extranjeros, limitando la autonomía económica del país (Martínez, 2018). En el periodo comprendido entre 1999 y 2018, la injerencia estatal dejó una marca significativa en el desempeño económico peruano, cuyas políticas tuvieron impactos que se reflejaron en la economía del país, comparado con otras naciones de la región.

A lo largo de la historia de Chile, la intervención estatal en su economía también ha generado una serie de consecuencias diversas. Durante la dictadura de Augusto Pinochet (1973-1990), se adoptaron políticas económicas neoliberales, como la privatización de empresas estatales, la apertura del comercio, la flexibilización del mercado laboral y la reducción del gasto público. Estas medidas provocaron un aumento en la desigualdad social y una concentración del poder económico en manos de unos pocos (Molina y Walter, 2012).

Sin embargo, el papel que juega el Estado también ha tenido impactos positivos, como la implementación de políticas sociales para combatir la pobreza y mejorar la calidad de vida de la población. Es crucial reconocer que tanto la forma de intervención estatal como las políticas económicas implementadas pueden tener consecuencias mixtas en la economía y en la sociedad en general. Por ello se plantean una serie de aspectos éticos, sociales y políticos que deben ser cuidadosamente considerados para promover un desarrollo sostenible, equitativo y justo de la sociedad en su conjunto.

Desde una perspectiva ética, es fundamental que dicha intervención busque promover la equidad y la justicia social, asegurando una distribución justa de los beneficios económicos y respetando los derechos humanos de todos los individuos (Molina y Walter, 2012). Además, la transparencia y la rendición de cuentas son elementos clave para garantizar la legitimidad de estas acciones y prevenir la corrupción (Martínez, 2018), así como la promoción del bien común y la prevención de conflictos de interés. También es importante respetar los derechos individuales de los ciudadanos, como la propiedad privada y la libertad económica, y considerar el impacto a largo plazo de las intervenciones estatales en la economía para asegurar un desarrollo sostenible.

En el ámbito social, la intervención estatal debe orientarse hacia la promoción de la integración social y la inclusión de todos los sectores de la sociedad, fomentando la participación ciudadana y la gestión social de las demandas (Molina y Walter, 2012). Además, debe generar nuevos horizontes ético-políticos que promuevan la construcción de una sociedad más justa y equitativa.

Desde una perspectiva política, el rol del Estado debe contribuir al empoderamiento político y social de las comunidades, así como a la incorporación de esta dimensión en las acciones sociales orientadas a mejorar las condiciones de vida. Los desafíos éticos y políticos conllevan a la necesidad de considerar el ejercicio del poder y la dimensión política en las actividades de mejora social (Molina y Walter, 2012).

Por otro lado, las intervenciones del Estado en la economía están influenciadas por la ideología política del gobierno de turno y deben contar con el respaldo democrático de la población. Es primordial que estas intervenciones sean legítimas y representativas, evitando que los intereses de grupos de presión influyan en las decisiones gubernamentales (Martínez, 2018). Además, se debe garantizar una coordinación efectiva entre los diferentes poderes del Estado para asegurar la coherencia y legalidad de las políticas económicas.

El análisis del descalabro económico en el caso de Venezuela ofrece una perspectiva clara sobre los efectos del elevado intervencionismo estatal en la economía. En la figura 3 se observa la dramática caída del PIB per cápita desde \$12.688,11 anuales en 2012 hasta \$1.566,62 anuales en 2020, como consecuencia negativa de un exceso de injerencia estatal que puede llevar al deterioro masivo en la prosperidad económica de un país.

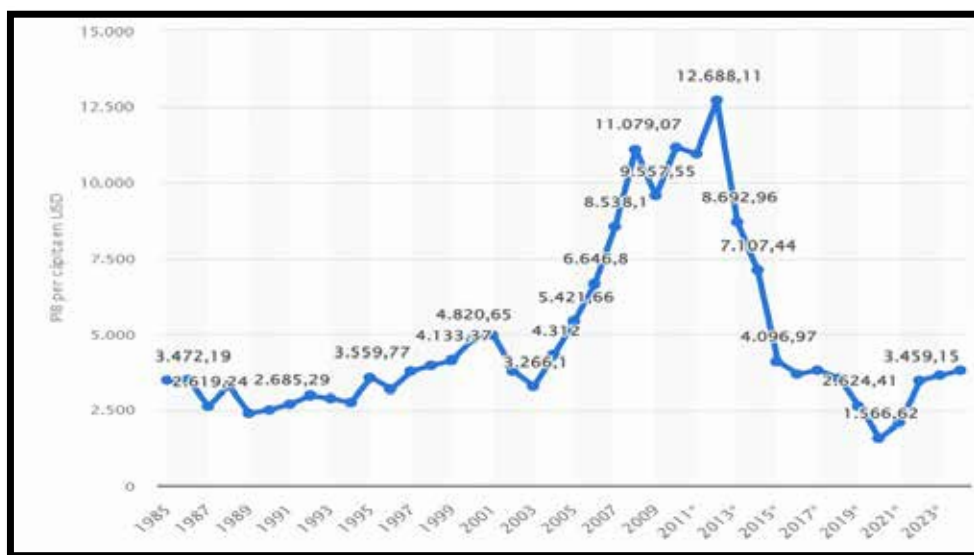


Figura 3: Producto interno bruto (PIB) per cápita en precios corrientes en Venezuela desde 1985 hasta 2024.

Fuente: <https://es.statista.com/estadisticas/1267998/producto-interno-bruto-per-capita-en-venezuela/>

Es importante resaltar que, aunque se registró una leve recuperación en los años 2021, 2022 y 2023, el nivel económico aún permanece significativamente por debajo del punto de partida en 2012. La contracción de este rubro con respecto a ese año alcanzó un alarmante 72,73 %, lo que subraya la magnitud del impacto negativo del intervencionismo estatal prolongado.

Este análisis induce a reflexionar sobre la necesidad de encontrar el equilibrio adecuado en la participación del Estado en la economía. Si bien esta resulta necesaria para corregir desequilibrios y promover el bienestar social, un exceso de regulación y control puede conducir a consecuencias devastadoras, como la crisis económica en Venezuela. Los responsables de formular políticas económicas deben considerar cuidadosamente las lecciones aprendidas de casos como este y definir políticas que fomenten un desarrollo económico sostenible y equitativo.

La tabla 1 muestra el crecimiento del PIB per cápita (% anual) de Chile, Colombia, Perú y Venezuela en diferentes períodos de tiempo, desde 1963 hasta 2022.

Tabla 1: *Crecimiento del PIB per cápita (% anual) de Chile, Colombia, Perú y Venezuela*

	Crecimiento anual promedio del PIB per cápita (% anual) de Chile	Crecimiento anual promedio del PIB per cápita (% anual) de Colombia	Crecimiento anual promedio del PIB per cápita (% anual) de Perú	Crecimiento anual promedio del PIB per cápita (% anual) de Venezuela
1963-1972	2,35	2,61	1,48	0,92
1973-1982	0,30	2,17	0,88	-0,66
1983-1992	3,83	1,51	-3,28	0,18
1993-2002	3,64	0,75	2,64	-1,94
2003-2012	3,89	3,44	5,35	3,41
2013-2022	1,07	2,01	1,56	-2,80

Fuente: Banco Mundial (2024)

Los datos permiten realizar varias observaciones sobre la evolución económica de estos países:

1. Chile ha mantenido un crecimiento relativamente estable a lo largo de los años, con tasas positivas en la mayoría de los períodos analizados. Se destaca su desempeño durante los períodos 1983-1992 y 2003-2012, donde registró tasas de crecimiento superiores al 3 %, lo que indica una economía relativamente sólida y en crecimiento.
2. Colombia ha mostrado un patrón similar al de Chile, con tasas de crecimiento generalmente positivas en el transcurso de los años. Sin embargo, su crecimiento ha sido más volátil, con fluctuaciones significativas en algunos períodos.
3. Perú ha experimentado un crecimiento más variable, con períodos de crecimiento robusto, como 1983-1992 y 2003-2012, intercalados con episodios de contracción, como en el período 1983-1992, por lo que ha enfrentado desafíos económicos importantes.
4. Venezuela muestra un patrón preocupante de crecimiento negativo en varios períodos, lo que refleja la compleja situación económica que ha enfrentado el país en las últimas décadas. Destaca su declive significativo durante los períodos 1983-1992 y 2013-2022, donde registró tasas de crecimiento negativas.

En términos de desempeño más sólido y consistente en el crecimiento del PIB per cápita, Chile y Colombia han mostrado una tendencia más estable a lo largo de los años en comparación con Perú y Venezuela. Este último país ha tenido un desempeño

considerablemente menos sólido y consistente en comparación con los países mencionados.

I.3. Impuestos y gasto público: análisis de la política fiscal en Ecuador (periodo 2006-2023)

En las economías modernas el Estado desempeña un papel trascendental, estableciendo el marco jurídico del mercado, regulando el sistema financiero, fomentando la competencia y apoyando a quienes no pueden valerse por sí mismos. El financiamiento de estas responsabilidades proviene principalmente de los impuestos, que luego se utilizan para adquirir bienes y servicios en el mercado.

Cuando se aplica una política fiscal deficitaria el gobierno gasta más de lo que ingresa, financiando la diferencia con endeudamiento. Esto se caracteriza por un gasto público superior al recaudado por impuestos y otros ingresos, y por el aumento de la deuda pública mediante la emisión de bonos u otros instrumentos de deuda. Los objetivos principales de este tipo de política son estimular el crecimiento durante períodos de recesión para fomentar el empleo y la inversión, estabilizar la economía durante crisis económicas a través de programas de ayuda y estímulo, e impulsar la productividad y el crecimiento a largo plazo mediante inversiones en infraestructura. Es una herramienta útil para manejar ciclos económicos y realizar inversiones estratégicas, pero debe ser gestionada con prudencia para evitar problemas económicos a largo plazo.

Las situaciones que pueden llevar a una política fiscal deficitaria incluyen recesiones económicas, desastres naturales o crisis que requieren un aumento significativo del gasto público, inversiones estratégicas en proyectos de infraestructura, investigación y desarrollo, o reformas educativas.

En el caso del Ecuador, en el periodo 2006-2023 se evidencia una política fiscal deficitaria, como se muestra en la figura 4. El análisis de los datos sobre el gasto de consumo final del gobierno general y los ingresos fiscales del mismo desde el primer trimestre de 2006 hasta el cuarto trimestre de 2023 revela una tendencia notable de déficit fiscal acumulado.

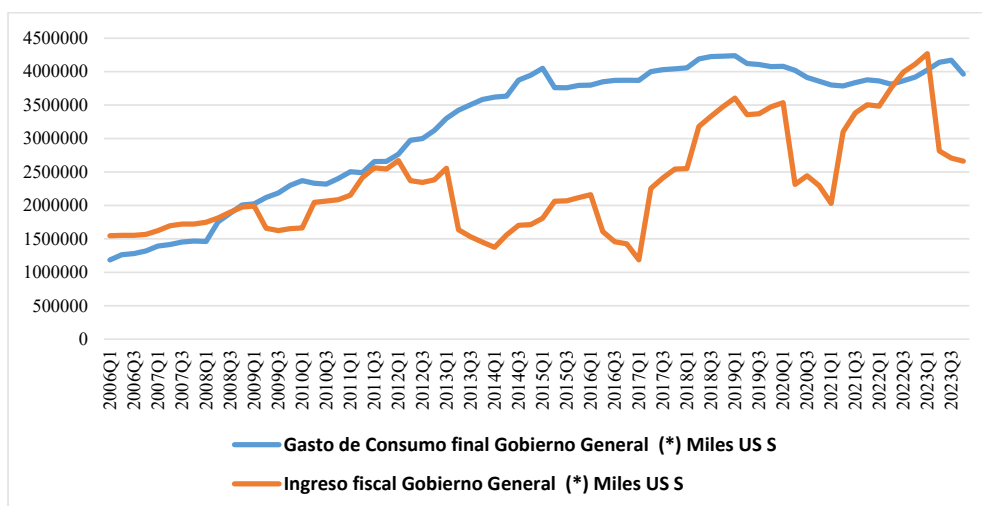


Figura 4: Variables de política fiscal, lapso 2006-2023

Fuente: Banco Central del Ecuador (2024)

El déficit fiscal se calcula como la diferencia entre el gasto de consumo final del gobierno general y los ingresos fiscales del mismo.

Datos Clave:

- Período Analizado: 2006Q1 - 2023Q4
- Déficit Total Acumulado: 61.832.033,71 miles de USD
- Promedio Trimestral del Déficit: 858.778,2 miles de USD

El análisis de los datos financieros del gobierno revela tendencias significativas en el gasto de consumo final y los ingresos fiscales a lo largo de los años. El promedio trimestral del primero se sitúa en aproximadamente 3.192.389 miles de USD, mientras que el promedio de los ingresos fiscales es de 2.333.610 miles de USD. Esta discrepancia genera un déficit promedio trimestral notable de 858.778.2 miles de USD, indicando un desequilibrio persistente entre los ingresos y los gastos gubernamentales.

2008-2009: durante la crisis financiera global, se observa un incremento significativo en el déficit fiscal. Los gastos aumentaron de manera sustancial mientras los ingresos fiscales disminuyeron, reflejando el impacto adverso de la crisis económica mundial en las finanzas públicas. Este periodo destaca por el notable incremento en el gasto necesario para estabilizar la economía y la consecuente caída en los ingresos fiscales.

2010-2011: en respuesta a la recesión, el gobierno implementó programas de estímulo económico y asistencia social, lo que llevó a un aumento en el gasto. Aunque hubo un ligero aumento en los ingresos fiscales hacia el final de este periodo, el déficit continuó siendo significativo. Esto ilustra los esfuerzos del gobierno para reactivar la economía mediante políticas fiscales expansivas.

2017-2019: este periodo se caracteriza por un incremento continuo de gastos e ingresos fiscales. Sin embargo, los déficits se mantuvieron constantes, indicando que el incremento en los gastos seguía superando al de los ingresos. Esta tendencia sugiere una persistente

incapacidad para equilibrar el presupuesto, a pesar de los aumentos en la recaudación fiscal.

2020-2021: La pandemia de COVID-19 tuvo un impacto profundo en las finanzas públicas. Los datos muestran un aumento significativo en el déficit debido a los elevados gastos gubernamentales en respuesta a la crisis sanitaria y económica. Los gastos se elevaron considerablemente para hacer frente a las necesidades emergentes, mientras que los ingresos fiscales se vieron afectados por la desaceleración económica.

A partir de 2022, los datos muestran un incremento en los ingresos fiscales, alcanzando su punto máximo en el primer trimestre de 2023. Este aumento puede atribuirse a la recuperación económica post-pandemia y a una posible mejora en la eficiencia de la recaudación fiscal. Sin embargo, en los últimos trimestres de 2023, el déficit vuelve a aumentar considerablemente. Esto indica que, a pesar de los aumentos en los ingresos, los gastos han seguido creciendo, superando nuevamente a los ingresos fiscales.

El análisis de las tendencias financieras del gobierno ecuatoriano revela una persistente problemática de deuda fiscal, exacerbada en periodos de crisis económica y sanitaria. A pesar de los incrementos en los ingresos fiscales en algunos periodos, los gastos han tendido a crecer a un ritmo superior, manteniendo el déficit como una constante. Estos hallazgos subrayan la necesidad de una gestión fiscal más equilibrada y sostenible para evitar que esto se convierta en una carga inviable para la economía a largo plazo. La figura 5 resume los principales aspectos a considerar para garantizarla.

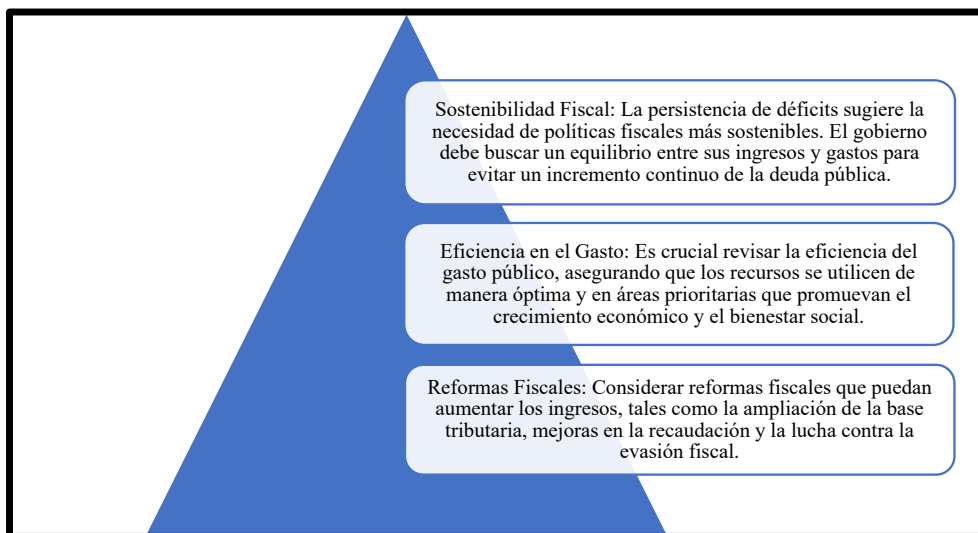


Figura 5: *Acciones para garantizar una gestión fiscal sostenible en el Ecuador*

Fuente: Elaboración propia (2024)

Las implicaciones de esta política incluyen un aumento de la deuda pública del Ecuador, como se observa en la figura 6, que muestra su variación trimestral entre 2006 y 2023. Esto genera preocupaciones sobre la sostenibilidad fiscal y mayores costos de financiamiento, posible inflación si el déficit se financia mediante la creación de dinero,

tasas de interés elevadas debido a la competencia por recursos financieros, y una afectación en la confianza de inversores y del público en la gestión fiscal del gobierno.

Los datos incluyen el gasto de consumo final del gobierno, los ingresos fiscales, el Producto Interno Bruto (PIB), el resultado fiscal y la deuda pública del país, con un enfoque particular en la variación de esta última en términos absolutos y relativos.

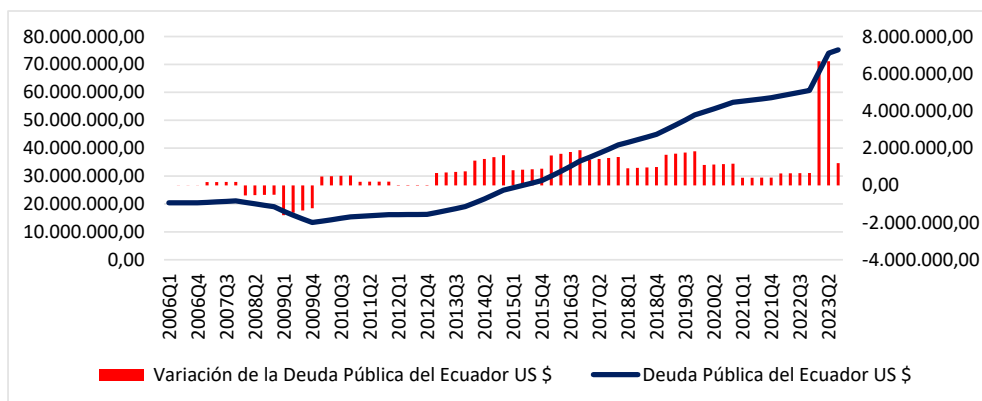


Figura 6: Deuda pública del Ecuador y sus variaciones durante el periodo 2012-2023

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Central del Ecuador (2024)

A continuación, se presenta un resumen de las observaciones fundamentales por periodo.

1. 2006-2008: Estabilidad relativa

- Durante este periodo, la deuda pública mostró una variación mínima, con cambios trimestrales generalmente menores a 10 millones de USD. El resultado fiscal fue positivo, aunque decreciente hacia finales de 2008.
- La crisis financiera global a finales de 2008 comenzó a mostrar un impacto, con una disminución en la estabilidad de la deuda pública.

2. 2009-2010: Incremento del déficit y la deuda

- La deuda pública aumentó significativamente en 2009, coincidiendo con un resultado fiscal negativo y una caída en los ingresos fiscales.
- En 2010, aunque el déficit fiscal continuó, la deuda pública mostró una ligera recuperación hacia finales del año.

3. 2011-2014: Déficit fiscal persistente y crecimiento de la deuda

- Este periodo se caracteriza por un déficit fiscal persistente y un crecimiento constante de la deuda pública, que pasó de aproximadamente 15,5 mil millones de USD en 2011 a más de 24 mil millones de USD en 2014.
- Las variaciones trimestrales de la deuda pública fueron significativas, reflejando la incapacidad de equilibrar el presupuesto.

4. 2015-2017: Incremento rápido de la deuda pública

- La deuda pública continuó su trayectoria ascendente, alcanzando casi 30 mil millones de USD a finales de 2016.

- El déficit fiscal fue elevado durante estos años, exacerbado por factores económicos internos y externos.

5. 2018-2019: Moderación del crecimiento de la deuda

- Aunque la deuda pública siguió creciendo, el ritmo fue moderado en comparación con periodos anteriores.
- El déficit fiscal comenzó a disminuir gradualmente, pero las variaciones trimestrales de la deuda pública siguieron siendo considerables.

6. 2020-2021: Impacto de la Pandemia de COVID-19

- La pandemia tuvo un impacto profundo en las finanzas públicas, con un aumento significativo en la deuda pública y un déficit fiscal considerable.
- La deuda pública superó los 56 mil millones de USD a finales de 2021, con variaciones trimestrales que reflejan los esfuerzos gubernamentales para mitigar los efectos económicos de la crisis sanitaria.

7. 2022-2023: Incremento continuo y déficit persistente

- A partir de 2022, la deuda pública siguió creciendo, alcanzando más de 76 mil millones de USD a finales de 2023.
- Aunque hubo algunos trimestres con resultado fiscal positivo en 2022, la tendencia general fue un aumento del déficit, especialmente en 2023, donde se observaron variaciones trimestrales significativas.

El gasto público en el Ecuador se divide en dos grandes cuentas: erogaciones no permanentes y permanentes. En cuanto a las erogaciones permanentes estas se subdividen en las siguientes cuentas:

1. **Sueldos y salarios:** esta cuenta comprende los pagos regulares realizados a los empleados del sector público por su trabajo, incluyendo salarios básicos, bonificaciones, y otros beneficios relacionados con el empleo.
2. **Compra de Bienes y Servicios:** incluye los gastos relacionados con la adquisición de bienes tangibles (como suministros, equipo, vehículos) y servicios (como consultorías, arrendamientos, servicios profesionales) que son necesarios para el funcionamiento y la prestación de servicios del gobierno.
3. **Intereses:** esta partida corresponde al pago de intereses sobre la deuda pública contraída por el gobierno. Estos intereses representan el costo de pedir prestado dinero y se pagan regularmente a los prestamistas como compensación por el uso de sus fondos.
4. **Transferencias:** se refiere a los pagos realizados por el gobierno a individuos, familias, empresas u otras entidades sin recibir bienes o servicios directamente a cambio. Estas transferencias pueden ser en forma de subsidios, pensiones, becas, entre otros, y tienen como objetivo proporcionar apoyo económico o cumplir con obligaciones sociales.

5. **Prestaciones de Seguridad Social:** Comprende los pagos realizados a individuos a través de programas de seguridad social, como pensiones de jubilación, prestaciones por incapacidad, beneficios de desempleo, entre otros. Estas prestaciones están diseñadas para brindar protección financiera a los ciudadanos en situaciones específicas de necesidad.
6. **Otros gastos permanentes:** Esta categoría puede incluir una variedad de gastos no clasificados en las categorías anteriores, como pagos de deuda principal (diferentes de los intereses), subsidios a instituciones públicas o privadas, inversiones en infraestructura, entre otros.

La erogación permanente total es la suma de todos estos tipos de gastos y representa el gasto público total realizado por el gobierno en un período de tiempo determinado.

En la tabla 2 se muestra la participación de cada uno de los componentes de las erogaciones permanentes del gasto público en Ecuador durante el período 2012-2023, que indican una tendencia general de aumento en todas las categorías de gasto analizadas. Esto sugiere un crecimiento en la actividad gubernamental y posiblemente un aumento en la inversión en áreas como el empleo público, la seguridad social y la adquisición de bienes y servicios.

Tabla 2: *Erogaciones permanentes del Ecuador periodo 2012-2023*

	% Part (Sueldos y salarios)	% Part (Compra de bienes y servicios)	% Part (Intereses)	% Part (Transferencias)	% Part (Prestaciones de seguridad social social)	% Part (Otros gastos permanentes)	Erogación Permanente
2012	32,60%	48,15%	2,66%	4,11%	12,31%	0,16%	\$25.920.728.125,78
2013	32,45%	44,26%	3,10%	6,17%	12,85%	1,16%	\$29.193.574.429,78
2014	32,36%	45,33%	3,38%	3,28%	14,03%	1,63%	\$31.076.914.420,87
2015	35,93%	38,54%	4,67%	2,29%	16,51%	2,07%	\$29.619.755.110,59
2016	37,19%	32,50%	5,51%	3,68%	18,86%	2,26%	\$28.973.169.777,41
2017	36,68%	31,35%	7,25%	3,78%	18,10%	2,83%	\$30.612.252.150,62
2018	34,72%	33,13%	8,13%	3,51%	17,51%	3,00%	\$33.569.967.090,36
2019	33,44%	31,87%	8,62%	4,41%	18,63%	3,02%	\$34.628.722.377,82
2020	34,71%	27,14%	9,05%	3,97%	21,74%	3,39%	\$31.406.714.269,00
2021	34,17%	31,71%	4,74%	3,08%	23,24%	3,06%	\$30.892.537.620,05
2022	30,82%	36,42%	5,04%	4,65%	20,44%	2,63%	\$37.289.760.166,84
2023	30,41%	34,07%	6,78%	4,58%	21,50%	2,67%	\$39.896.800.039,86

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Central del Ecuador (2024)

Los sueldos y salarios representan en promedio alrededor del 33,79 % del gasto total, lo que evidencia un compromiso continuo del gobierno con el empleo público, que se ve respaldado por la constante inversión en recursos humanos.

La compra de bienes y servicios también ha sido una prioridad constante, representando en promedio alrededor de 36,21 % del gasto total, lo que indica la necesidad del gobierno de adquirir los recursos necesarios para su funcionamiento y la prestación de servicios a la población. El aumento constante en los intereses, que representan aproximadamente el 5,75 % del gasto total en promedio, refleja un crecimiento en el costo de la deuda pública. Esto puede tener implicaciones en la capacidad del gobierno para financiar otros programas y proyectos.

Las transferencias, aunque representan una proporción menor del gasto total, muestran estabilidad a lo largo del tiempo, representando en promedio aproximadamente el 3,96 % del gasto total. Esto indica que el gobierno se encarga de la provisión de apoyo financiero a individuos y otras entidades a través de diversos programas. Las prestaciones de seguridad social representan una parte significativa del gasto total, con un promedio de 17,98 %. Este aumento constante en el tiempo muestra la atención continua del gobierno a la protección social y el bienestar de la población. Por último, los otros gastos permanentes reflejan un aumento gradual a lo largo del tiempo; estos representan en promedio alrededor de 2,32 %, evidenciando una diversificación en los tipos de gastos realizados por el gobierno.

En la tabla 3 se expone la participación de cada componente de las erogaciones no permanentes del gasto público en Ecuador, que ha ido disminuyendo en el transcurso de los años en todas las partidas analizadas, lo que sugiere una reducción en la actividad gubernamental y probablemente una disminución en la inversión en activos no financieros y transferencias, como el empleo público. Mientras tanto, se observa un aumento en otros gastos no permanentes.

Tabla 3: *Erogaciones no permanentes del Ecuador, período 2012-2023*

	% Part (Inversión en activos no financieros)	% Part (Transferencias no permanentes)	% Part (Otro gasto no permanente)	Erogación No Permanente
2012	39,38%	20,21%	40,42%	\$12.044.374.037,40
2013	39,25%	17,94%	42,81%	\$16.014.078.424,99
2014	37,52%	19,09%	43,39%	\$16.198.153.224,23
2015	32,32%	24,51%	43,17%	\$13.301.151.732,97
2016	35,04%	25,40%	39,56%	\$14.206.029.278,14
2017	43,45%	19,26%	37,30%	\$11.772.143.221,30
2018	35,02%	17,63%	47,35%	\$10.493.309.107,59
2019	34,91%	12,90%	52,19%	\$8.213.683.069,19
2020	25,74%	15,27%	59,00%	\$7.216.201.471,01
2021	24,32%	21,42%	54,26%	\$9.352.179.728,52
2022	29,23%	10,71%	60,07%	\$7.932.202.219,68
2023	25,89%	12,21%	61,90%	\$7.986.667.802,01

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Central del Ecuador (2024)

La anterior tabla muestra una compleja dinámica en la asignación de recursos a la partida Inversión en activos no financieros, donde el Gobierno Central, los Gobiernos Autónomos Descentralizados, los Fondos de Seguridad Social y las Empresas Públicas No Financieras adaptan su gasto en función de necesidades específicas y circunstancias cambiantes de forma más austera. La eficiencia en la asignación de recursos y la sostenibilidad financiera son aspectos fundamentales para garantizar que el gasto público contribuya al desarrollo económico y al bienestar general de la población ecuatoriana.

En la figura 7 se presenta una comparación entre las erogaciones permanentes y las no permanentes del gasto público en Ecuador durante varios años, y su porcentaje del total, donde se destacan algunos puntos clave. Las permanentes comprenden los gastos que se mantienen consistentes o con cambios mínimos a lo largo del tiempo, como sueldos y salarios, seguridad social, entre otros. Se observa un aumento constante en estas a lo largo

de los años, pasando de alrededor de 25.920,73 millones en 2012 a aproximadamente 39.896,80 millones en 2023.

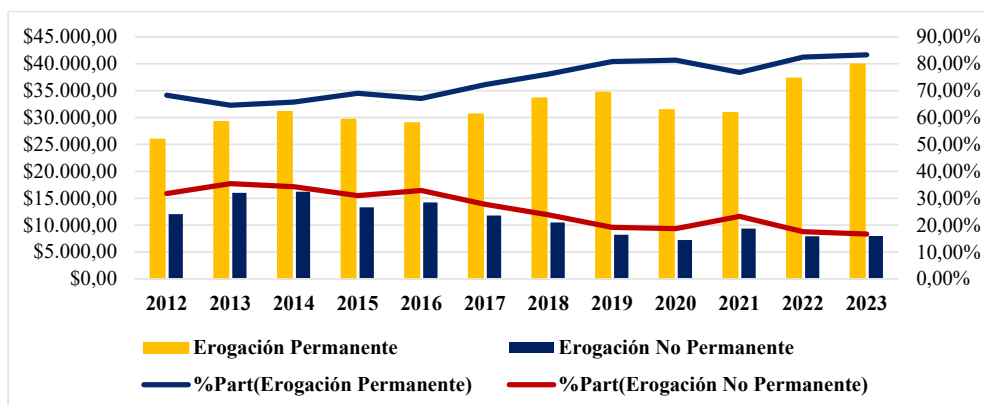


Figura 7: Gastos permanentes vs gastos no permanentes en Ecuador, periodo 2012-2023

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Central del Ecuador (2024)

Por otro lado, las erogaciones no permanentes representan los gastos que varían año tras año y pueden incluir inversiones en infraestructura, proyectos específicos, entre otros. Se nota una tendencia decreciente, ya que disminuyen desde alrededor de 12.044,37 millones en 2012 hasta aproximadamente 7.986,67 millones en 2023. En términos proporcionales, el porcentaje de las permanentes con respecto al total aumenta de manera constante a lo largo de los años, alcanzando un máximo del 3,32 % en 2023. Por el contrario, el porcentaje de las no permanentes disminuye gradualmente, llegando al 16,68 % en el mismo año.

Estos hallazgos sugieren una mayor estabilidad y compromiso a largo plazo en los gastos del gobierno ecuatoriano, con un aumento significativo en las permanentes en comparación con las erogaciones no permanentes. Esto puede reflejar una estrategia de inversión más enfocada en políticas y programas a largo plazo, en lugar de iniciativas de corto plazo.

En la figura 8 se observa la participación promedio de los ingresos petroleros y no petroleros en Ecuador durante el periodo de 2012 a 2023.

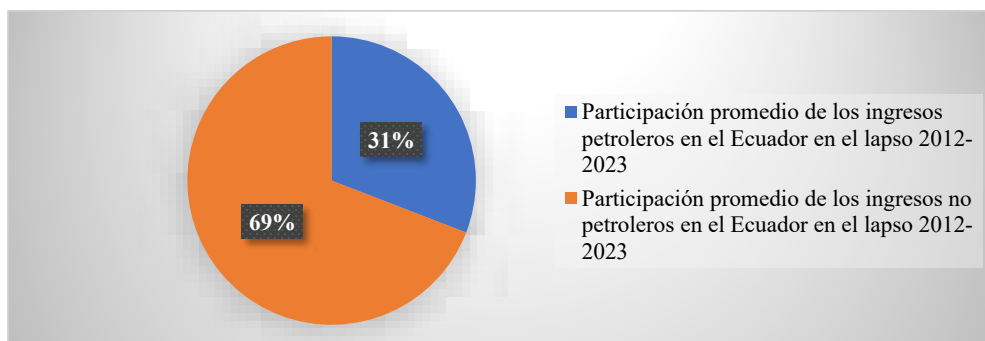


Figura 8: Participación promedio del ingreso no petrolero y petrolero en los ingresos fiscales totales del SPNF del Ecuador, lapso 2012-2023

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Central del Ecuador (2024)

Se exponen algunas observaciones sobre estos datos:

1. **Participación de los ingresos petroleros:** con un promedio del 30,87 %, los ingresos petroleros representan aproximadamente una tercera parte de los ingresos totales del Ecuador durante el período analizado, lo que destaca la importancia significativa de la industria petrolera y su contribución a la economía del país.
2. **Participación de los ingresos no petroleros:** con un promedio del 69,13 % los ingresos no petroleros constituyen la mayor parte de los ingresos totales de Ecuador en el lapso de tiempo considerado. Proviene de diversas fuentes, como impuestos, tasas, aranceles, entre otros, lo que refleja la diversificación de la economía ecuatoriana más allá del sector petrolero.
3. **Importancia de la diversificación económica:** La dependencia excesiva de los ingresos petroleros puede exponer a Ecuador a riesgos significativos, como la volatilidad en los precios del petróleo y la producción. Por lo tanto, la diversificación de la base de ingresos, fortaleciendo los ingresos no petroleros, puede ayudar a mitigar estos riesgos y promover una mayor estabilidad económica a largo plazo.

En la tabla 4 se proporcionan datos de los componentes del ingreso fiscal no petrolero en Ecuador durante el período de 2012 a 2023. Se expone el porcentaje que cada tipo de impuesto representa del total y el valor total de los ingresos tributarios en cada año.

Tabla 4: Componentes del ingreso fiscal no petrolero del Ecuador lapso (2012-2023)

	% Part (Ingresos tributarios)	% Part (Contribuciones a la seguridad social)	% Part (Transfe- rencias)	% Part (Intereses ganados)	% Part (Otros ingresos)	Ingresos no petroleros
2012	59,89%	23,40%	1,73%	0,19%	14,80%	20.322,63
2013	59,65%	17,75%	1,18%	2,69%	18,73%	22.913,51
2014	58,02%	18,63%	2,21%	2,96%	18,19%	24.923,54
2015	57,90%	18,62%	4,46%	3,09%	15,92%	27.564,29
2016	55,39%	18,32%	3,43%	3,54%	19,32%	25.733,21
2017	53,90%	21,40%	2,98%	3,74%	17,98%	26.628,14
2018	54,72%	20,97%	2,52%	4,04%	17,75%	28.176,12
2019	54,04%	21,28%	1,75%	4,66%	18,27%	26.805,96
2020	52,38%	21,51%	2,42%	5,15%	18,54%	23.609,13
2021	53,44%	20,92%	2,14%	4,57%	18,92%	25.356,02
2022	53,27%	20,37%	1,64%	4,53%	20,19%	28.345,51
2023	49,32%	20,79%	3,48%	5,32%	21,09%	29.099,81

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Central del Ecuador (2024)

Se observa que los ingresos tributarios son la principal fuente fiscal no petrolera, y representan aproximadamente el 49-60 % del total. Las contribuciones a la seguridad social también son significativas, con 17-23 %, lo que refleja su aporte en la financiación de programas sociales. Las transferencias y otros rubros, como multas y alquileres, son variables, pero representan una parte sustancial de los ingresos, mostrando la diversificación de las fuentes de ingresos del gobierno. Aunque los intereses ganados son una fracción pequeña, muestran un aumento gradual, lo que sugiere una mayor atención a la gestión de activos financieros. En conjunto, esta diversificación de fuentes de ingresos refleja una estrategia sólida para garantizar la sostenibilidad financiera del gobierno ecuatoriano.

En la tabla 5 se exponen los componentes del ingreso fiscal tributario no petrolero del Ecuador desde 2012 a 2023. De esta se detallan a continuación algunas observaciones económicas y tributarias clave:

1. **Impuesto a la renta:** representa una parte significativa de los ingresos tributarios en todos los años, fluctuando entre el 26,45 % y el 32,62 % del total. Este impuesto grava los ingresos de las personas y las empresas, y su participación refleja la importancia de este tipo de gravamen en la estructura tributaria del Ecuador.
2. **IVA (Impuesto al Valor Agregado):** es el segundo componente más grande de los ingresos tributarios, con porcentajes que oscilan entre el 39,71 % y el 44,54 % del total. El IVA es un impuesto sobre el consumo y su participación sustancial destaca la relevancia del consumo como base imponible en el país.
3. **ICE (Impuesto a los Consumos Especiales):** contribuye en menor medida a los ingresos tributarios, representando entre el 5,30 % y el 6,61 % del total. Este impuesto se aplica a bienes considerados de lujo o nocivos para el medio ambiente, como alcohol, tabaco y combustibles.
4. **Impuestos arancelarios y otros impuestos:** estos representan una proporción relativamente menor de los ingresos tributarios, con porcentajes que oscilan entre el 9,52 % y el 12,70 % del total. Los impuestos arancelarios gravan las importaciones, mientras que los otros impuestos pueden incluir una variedad de gravámenes adicionales.
5. **Impuestos de emergencia:** aparecen únicamente en 2016 y 2022, representando una pequeña fracción de los ingresos tributarios en esos años, con porcentajes del 5,32 % y el 4,40 %, respectivamente. Estos impuestos suelen ser temporales y se aplican en situaciones de emergencia económica o fiscal.

Tabla 5: Componentes del ingreso fiscal tributario no petrolero del Ecuador (2012-2023)

	% Part (Impuesto a la renta)	% Part (IVA)	% Part (ICE)	% Part (Arancelarios)	% Part (Otros Impuestos)	% Part (Impuestos emergencia)	Ingresos tributarios
2012	26,45%	44,54%	5,62%	10,38%	13,00%	0,00%	12.170,98
2013	27,24%	44,47%	5,44%	9,68%	13,17%	0,00%	13.667,55
2014	27,88%	44,35%	5,56%	9,52%	12,70%	0,00%	14.459,98
2015	30,41%	40,74%	5,30%	12,70%	10,85%	0,00%	15.960,88
2016	26,76%	39,71%	5,60%	11,44%	11,16%	5,32%	14.253,37
2017	27,91%	43,40%	6,61%	10,28%	11,51%	0,30%	14.353,84
2018	31,15%	41,39%	6,35%	10,11%	10,93%	0,07%	15.417,45
2019	29,76%	43,28%	6,20%	9,76%	11,00%	0,00%	14.485,64
2020	32,62%	42,06%	5,96%	7,64%	10,29%	1,43%	12.366,00
2021	28,45%	44,18%	6,06%	8,91%	11,19%	1,22%	13.549,40
2022	29,47%	42,65%	5,64%	8,39%	9,45%	4,40%	15.099,75
2023	32,42%	43,69%	5,66%	8,23%	7,81%	2,20%	14.350,89

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Central del Ecuador (2024)

En la tabla 5 también se observa una mayor dependencia de impuestos indirectos en lugar de impuestos directos, lo que puede generar desafíos en términos de variabilidad de los ingresos, equidad tributaria y estabilidad económica. Esto se debe a la naturaleza más volátil de los impuestos indirectos, su impacto desproporcionado en los hogares de ingresos más bajos, la influencia en los patrones de consumo y la posible inestabilidad de los ingresos fiscales. Un diseño equilibrado del sistema tributario, que considere la diversificación de la base imponible y la equidad en la distribución de la carga fiscal, es fundamental para mitigar estos desafíos y promover un desarrollo económico sostenible.

De ahí la importancia de una adecuada política fiscal en América Latina que desempeñe una función de estabilización, se oriente a mejorar el desempeño de los programas de inclusión social, priorizar la generación de bienes públicos, y se centre en el crecimiento económico y la ocupación plena. Además, se debe considerar su impacto en la distribución de la renta y la protección social (Urdaneta *et al.*, 2023).

La recaudación fiscal es parte fundamental de la política tributaria, por lo que se debe considerar su impacto en la financiación del gasto público y la provisión de bienes y servicios públicos (Urdaneta *et al.*, 2023). Además, se destaca la necesidad de crear mecanismos que mejoren la capacidad para la recaudación de impuestos y la eficiencia en la gestión de los recursos fiscales. Para ello, se requiere diseñar una política tributaria equitativa y eficiente, que garantice la distribución justa de la carga impositiva y eficiencia en el diseño de impuestos (Ibidem).

La investigación de Aguilar *et al.* (2023), revela una relación de largo plazo entre la recaudación tributaria y el Producto Interno Bruto (PIB) en Ecuador durante el periodo 2000-2021, que indica una conexión estable y duradera entre ambos indicadores económicos. Esta relación destaca la importancia de gestionar adecuadamente esta dinámica en el diseño de políticas económicas efectivas para el país.

También se encontró evidencia de una relación de endogeneidad entre la inversión bruta del sector privado y el PIB, lo que sugiere una influencia mutua entre ambos indicadores a lo largo del tiempo. Sin embargo, no se halló evidencia de causalidad entre la mencionada inversión bruta y la recaudación tributaria total.

La evolución de la recaudación tributaria en Ecuador ha sido ascendente, influenciada por reformas tributarias, mejoras en la gestión fiscal y el contexto económico del país. Por otro lado, la inversión bruta del sector privado ha mostrado variaciones, afectada por factores internos y externos, y su relación con el PIB subraya la pertinencia de fomentar un ambiente favorable para la inversión privada.

Los datos del estudio de Aguilar *et al.* (2023) revelan una marcada disparidad entre la tasa de crecimiento de la recaudación tributaria y la del Producto Interno Bruto (PIB) en Ecuador durante el periodo analizado. Mientras que la recaudación tributaria ha experimentado un crecimiento promedio nominal del 3,48 % trimestral, el PIB ha estado sujeto a fluctuaciones y variaciones a lo largo de los años, creciendo trimestralmente en términos nominales en un 2,37 % mientras la inversión bruta lo hace al 2,48 %. La relación de endogeneidad entre el PIB y la recaudación tributaria sugiere una interdependencia entre ambos indicadores económicos.

Si la tasa de recaudación aumenta significativamente más rápido que la inversión bruta y el PIB, podría haber efectos negativos en la inversión y el crecimiento económico. Un aumento excesivo de los impuestos desincentivaría la inversión privada y frenaría el desarrollo económico a largo plazo, ya que las empresas tendrían menos recursos para reinvertir en su expansión y desarrollo. Además, un aumento en la presión fiscal sobre los contribuyentes podría generar debates sobre la equidad del sistema tributario y llevar a la necesidad de revisar las políticas impositivas, para evitar una carga excesiva sobre ciertos sectores de la economía o la población. Con una acertada política de recaudación de impuestos, el gobierno puede tener la oportunidad de reducir el déficit fiscal o incluso lograr un superávit presupuestario, lo que puede conducir a una mayor estabilidad macroeconómica y menor dependencia del endeudamiento público.

Del estudio de Aguilar *et al.* (2023) puede concluirse que un crecimiento acelerado de la tasa de recaudación en comparación con el PIB y la inversión bruta puede tener efectos tanto positivos (mayor capacidad del Estado para obtener ingresos a través de impuestos y otras fuentes, permitiéndole más recursos para financiar programas sociales, infraestructura y servicios públicos) como negativos en la economía, y su impacto dependerá de cómo se gestionen los ingresos adicionales y cómo se ajusten las políticas fiscales para lograr un equilibrio adecuado entre la recaudación de impuestos, la inversión y el crecimiento económico.

En su investigación, Arévalo y Urdaneta (2023) derivaron varias conclusiones fundamentales sobre la interacción entre la recaudación tributaria, el consumo de los hogares y la inversión del sector privado en Ecuador. Primero, identificaron una relación de equilibrio entre el consumo total de los hogares y la recaudación tributaria total. Esta conexión es vital para contribuir al crecimiento económico mediante el incremento de los niveles de producción y, a su vez, influenciando la disponibilidad de ingresos de los hogares e incrementando potencialmente el consumo total.

Además, se encontró que la inversión privada tiene un impacto directo mayor en el crecimiento económico que la inversión pública. Mientras que la formación bruta de capital fijo público presenta un bajo impacto en el PIB del sector privado, la inversión privada real muestra una alta incidencia en el producto interno bruto.

En cuanto a los impuestos, hallaron que los directos, como el Impuesto Sobre la Renta (ISLR), tienen un impacto menos significativo en los niveles de recaudación en comparación con otros. Se destaca la importancia de implementar políticas fiscales para promover la inversión y estimular el crecimiento, para impulsar una recaudación tributaria efectiva.

Referencias Bibliográficas

- Aguilar, D., Urdaneta, A., & Mancilla, A. (2023). Relaciones de endogeneidad y cointegración entre la recaudación tributaria, Producto Interno Bruto e Inversión bruta del sector privado en el Ecuador 2000-2021. *Perspectivas*, 26(52), 27-60.
- Aparicio, A. (2013). Historia económica mundial 1870-1950. *Economía Informa*, 382, 99-115. [https://doi.org/10.1016/S0185-0849\(13\)71337-9](https://doi.org/10.1016/S0185-0849(13)71337-9).
- Arévalo, J., & Urdaneta, A. (2023). Relaciones de endogeneidad y cointegración entre la recaudación tributaria, el consumo final de los hogares e inversión bruta del sector privado en el Ecuador, 2000-2021. *Revista Científica Episteme & Praxis*, 1(2), 54-69. <https://doi.org/10.62451/rep.v1i2.21>
- Arroyo, F., Fatas, A., & Vasishtha, G. (2024). The macroeconomic consequences of increased fiscal policy volatility over a 30-year period. *International Review of Economics and Finance*, 72, 758-777. <https://doi.org/10.1016/j.iref.2024.01.04>
- Atal, M. R., Riach, K., Smith, C., & McMaster, R. (2024). Adam Smith: His continuing relevance for contemporary management thought. *European Management Journal*, 4-10. <https://doi.org/10.1016/j.emj.2024.01.005>.
- Azariana, M., Tadege, A., Laedreb, O., Wondimuc, P., & Stevik, T. K. (2023). Project ownership in public-private partnership (PPP) projects of Norway. *ScienceDirect*, 219, 1838-1846.
- Azzopardi, P., Hennegan, J., Mark, S., Dagva, B., Balibago, M., Htin, P. P., ... Kennedy, E. (2021). Key recommendations to strengthen public-private partnership for adolescent health in resource constrained settings: Formative qualitative inquiry in Mongolia, Myanmar and the Philippines. *The Lancet Regional Health - Western Pacific*, 1-9.
- Benítez, C., & Hartmann, A. (2023). Managerial agency (re)producing project governance structure and context: Public-private partnerships in the Netherlands. *International Journal of Project Management*, 1-12.
- Buchanan, J. M. (1954). Social Choice. Democracy. and Free Markets. *The University of Chicago Press Journals*, 62(2), 114-123.
- Buchanan, J., & Tullock, G. (2017). The Calculus of Consent. *The Oxford Handbook of Classics in Contemporary Political Theory*, 1-16. <https://doi.org/DOI:10.1093/oxfordhb/9780198717133.013.25>
- Ferreira, J. I. (2023). A internalização das externalidades socioambientais através dos princípios do poluidor pagador e do usuário pagador. *Opará: Etnicidades, Movimentos Sociais E Educação*, 11(17).
- González, M., & García, T. (2021). Analysis of public-private partnership models in high-speed railway transport in Portugal. *ScienceDirect*, 58, 29-36.
- Helmy, R., Khourshed, Nevien, W. M., & El Bary, A. A. (2020). Exploring Critical Success Factors for Public Private Partnership Case Study: The Educational

- Sector in Egypt. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 6(4), 1-27.
- Larch, M., Claeys, P., & van der Wielen, W. (2024). Scarring effects of major economic downturns: The role of fiscal policy and government investment. *European Journal of Political Economy*, 1-63. <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2024.102509>
- Levy, N. (2016). Política fiscal y desequilibrios económicos: el impacto de la composición del gasto público sobre el crecimiento de la economía mexicana. *Journal of Economic Literature*, 13(39), 82-105.
- Martínez, A. (2018). Intervencionismo estatal en América Latina: los casos de Colombia, Perú y Venezuela. *Estudio de Políticas Públicas*, 4(2), 145-155. <https://doi.org/10.5354/0719-6296.2018.51727>
- Molina, & Walter. (2012). Implicancias éticas y políticas de la intervención social post-dictadura en Chile. *Revista Perspectivas*, 23, 45-60.
- Montes, G., & Luna, P. (2017). Discretionary fiscal policy and disagreement in expectations about fiscal variables empirical evidence from Brazil. *Economic Modelling*, 1-17. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2018.03.007>
- Morgan, J., & Tumlinson, J. (2023). Corporate Provision of Public Goods. *Management Science*, 4489-4504.
- Requeijo, J. (2006). *Economía Mundial*. Madrid, España: McGraw-Hill.
- Samuelson, P., & Nordhaus, W. (2011). *Economía* (Decimoctava Edición ed.). México: McGraw-Hill.
- Spilimbergo, A., Symansky, S., Blanchard, O., & Cottarelli, C. (2008). Fiscal policy for the crisis. *International Monetary Fund*, 1-38.
- Steg, J.-H., & Thijssen, J. J. (2023). Strategic investment with positive externalities. *Games and Economic Behavior*, 138, 1-21. <https://doi.org/10.1016/j.geb.2022.11.013>
- Taylor, J. (2009). *Getting Off Track: How Government Actions and Interventions Caused, Prolonged, and Worsened the Financial Crisis*. Chicago: Bibliovault OAI Repository, the University of Chicago Press.
- Urdaneta, A., & Borgucci, E. (2021a). *La nueva economía desde el enfoque de la competitividad en la función empresarial y el libre mercado*. Guayaquil: Digráfica.
- Urdaneta, A., & Borgucci, E. (2021b). Economías de Aglomeración y Externalidades Negativas en Ecuador, Período 2007-2017. *Cuadernos de Economía*, 40(82), 165-191. <https://doi.org/10.15446/cuad.econ.v39n82.81058>
- Urdaneta, A., López, J., & Borgucci, E. (2023). La percepción de calidad de servicios públicos en la ciudad de Machala, Ecuador. *Revista Venezolana de Gerencia*, 28(10), 1329-1350. <https://doi.org/10.52080/rvgluz.28.e10.28>

- Urdaneta, A., Urbina, Á., Delgado, R., & Borgucci, E. (2022). Libertad económica, emprendimiento, competitividad y crecimiento económico. *Revista de Ciencias Sociales*, 28(4), 430-447.
- Yang, J., & Feng, Y. (2023). Market inefficiency spillover network across different regimes. *Finance Research Letters*, 58. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2023.104577>
- Zhu, S., Wasif, M., Usman, M., Kalugina, O. A., & Khan, I. (2024). Internalizing negative environmental externalities through environmental technologies: The contribution of renewable energy in OECD countries. *Sustainable Energy Technologies and Assessments*, 64. <https://doi.org/10.1016/j.seta.2024.103726>

EVOLUCIÓN Y RELEVANCIA DE LA POLÍTICA FISCAL: DE LA TRADICIÓN A LA INTERVENCION ACTIVA EN LA ECONOMÍA

II.1. Evolución y Relevancia de la Política Fiscal

La política fiscal de un país gira en torno a la utilización de los impuestos y del gasto público para regular la actividad económica, y mitigar las fluctuaciones dentro de ese marco. Explorar su evolución histórica, así como su importancia en el mantenimiento de la estabilidad macroeconómica, revela profundas ideas sobre la gobernanza económica (Vera, 2008).

Antes de la década de 1930, la política fiscal estaba predominantemente guiada por el principio de "finanzas sanas". Según este principio, se esperaba que el presupuesto del gobierno permaneciera equilibrado, excepto durante tiempos de guerra. Arraigado en la tradición liberal clásica este enfoque veía con escepticismo la intervención gubernamental, en particular, ante cualquier medida que facilitara un aumento del gasto durante tiempos de paz. La creencia preponderante era una participación limitada del Estado en la economía, con el enfoque principal de mantener un presupuesto equilibrado y evitar déficits fuera de las necesidades de guerra (Vera, 2008).

Sin embargo, el inicio de la Gran Depresión, en la década de 1930, provocó en la economía de los Estados Unidos de América un cambio de paradigma en el pensamiento económico. La gravedad y la naturaleza prolongada de la recesión económica llevaron a muchos economistas, incluidos luminarias como John Maynard Keynes, a desafiar los principios tradicionales de la política fiscal.

El fracaso de las teorías económicas clásicas ante las adversidades de la Gran Depresión impulsó la reconsideración del papel de la intervención gubernamental en la economía; este periodo actuó como un catalizador para la reevaluación de la política fiscal. Además, subrayó las limitaciones de los enfoques de *laissez-faire* y destacó la necesidad de una participación activa del Estado en la estabilización de la economía y la promoción del crecimiento. La economía keynesiana surge entonces como un nuevo marco que abogaba por la actuación estatal a través de la política fiscal para estimular la demanda agregada durante las recesiones económicas.

En ese sentido, la importancia de las políticas de gasto público dentro de la política fiscal no puede ser subestimada. Es una herramienta valiosa para regular el funcionamiento económico y abordar sus fluctuaciones. Al ajustar estratégicamente los gastos y aprovechar la tributación, los gobiernos pueden ejercer una influencia significativa sobre la dinámica económica, promover la estabilidad de precios, contrarrestar los ciclos económicos, abordar los fallos del mercado, impulsar el crecimiento y el bienestar social, y gestionar los niveles de deuda pública.

La aplicación de lo antes planteado justifica que en el mundo el gasto público, como porcentaje del PIB, creciera del 23,64 % en el año 1990, a 25,6 % en 2009, y a 30,30 %

al cierre del año 2022 (Figura 9). Esto ha representado un avance importante en la promoción de la intervención estatal en la economía a nivel global.

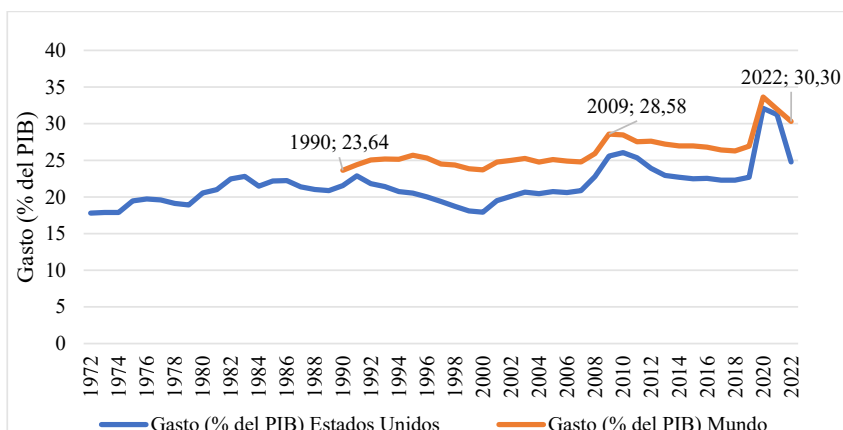


Figura 9: *Gasto público (% del PIB)*

Fuente: Banco Mundial (2024)

Sin embargo, esto no se ha traducido en crecimiento del nivel de actividad económica en términos per cápita, como se muestra en la figura 10, sino más bien en una caída de la tasa de crecimiento del PIB per cápita global, debido fundamentalmente a que la intervención del gobierno mediante políticas fiscales expansivas y asistencialistas puede distorsionar las señales de precios que resultan cruciales en la economía. Al manipular impuestos, gastos gubernamentales y déficits presupuestarios, se podrían perturbar las señales naturales del mercado que guían la asignación de recursos y las decisiones de inversión (Rothbard, 2000).

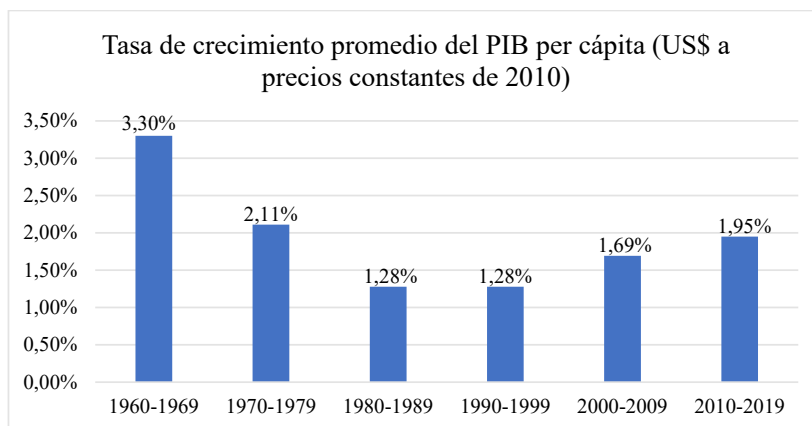


Figura 10: *Tasa de crecimiento promedio del PIB per cápita (US\$ a precios constantes de 2010).*

Fuente: Banco Mundial (2024)

Para Rothbard (2000) un punto a destacar en su análisis fue la mala asignación de recursos, debido a que las intervenciones fiscales gubernamentales a menudo conducen a una administración ineficiente de estos. Subsidios, incentivos fiscales y programas de gasto gubernamental podrían artificialmente favorecer a ciertas industrias o sectores, lo

que obstaculiza el proceso natural de distribución de bienes basado en las preferencias inter temporales del consumidor y la demanda del mercado. Asimismo, señala que Hayek y Mises mencionaron el efecto de desplazamiento de la política fiscal del gobierno; el aumento del gasto público financiado mediante endeudamiento puede elevar las tasas de interés, reduciendo la inversión privada y desplazando la actividad del sector privado.

Los referidos autores advirtieron también sobre las consecuencias no deseadas de las intervenciones fiscales del Estado (Rothbard, 2000). Políticas como el gasto deficitario o los recortes de impuestos destinados a estimular la economía a corto plazo pueden generar repercusiones a largo plazo, como la inflación, la acumulación de deuda y la inestabilidad económica.

Además, ambos economistas enfatizaron el concepto de fracaso del gobierno, y argumentaron que la capacidad de este para gestionar efectivamente la economía a través de la política fiscal es limitada. Sostuvieron que la planificación central y la intervención a menudo resultan en ineficiencias, burocracias ineficaces y resultados no deseados que perjudican el crecimiento económico y la libertad individual.

II.2. Herramientas y Conceptos Fundamentales en la Política Fiscal

La gestión efectiva de la economía requiere el entendimiento y la aplicación de diversas estrategias y conceptos dentro de la política fiscal. En este sentido, dos estrategias clave destacan: los estabilizadores automáticos y las medidas discrecionales. Los estabilizadores automáticos, como guardianes silenciosos, operan sin intervención directa del gobierno, suavizando las fluctuaciones económicas de manera automática. Por otro lado, las medidas discrecionales, tomadas estratégicamente por el Estado en respuesta a circunstancias específicas, permiten una intervención más específica.

Además, el análisis del impacto del gasto público y de los impuestos mediante los multiplicadores de ambos es esencial para comprender cómo las políticas fiscales influyen en la actividad económica. Asimismo, el concepto del multiplicador del presupuesto equilibrado ofrece una perspectiva sobre el efecto neto en la economía, de un aumento en los gastos públicos financiado por un incremento equivalente en los impuestos. Se destaca la importancia de comprender cómo estas políticas afectan la estabilidad económica (Fernández *et al.*, 2006).

II.2.1. Estrategias en la política fiscal: estabilizadores automáticos y medidas discrecionales

Los estabilizadores automáticos, como ya se ha mencionado, no necesitan de una acción directa del gobierno para entrar en acción. Por ejemplo, cuando la economía está en auge y las personas ganan más dinero, naturalmente pagan más impuestos. Esto significa que el Estado recibe más ingresos sin necesidad de aumentar los impuestos. Del mismo modo, en tiempos de recesión se gana menos y se pagan menos impuestos, lo que ayuda a suavizar el impacto económico negativo (Ferreira y Pires, 2024).

Por otro lado, las medidas discrecionales son como los movimientos estratégicos en un juego de ajedrez. Son decisiones directas tomadas por el gobierno en respuesta a circunstancias específicas. Por ejemplo, si la economía está en recesión y el desempleo está en aumento, el Estado puede decidir aumentar el gasto en proyectos de infraestructura

para crear empleos. Desde otro ángulo, si la economía está creciendo demasiado rápido y hay riesgo de sobrecalentamiento, este puede optar por reducir el gasto público o aumentar los impuestos para frenar la inflación (Wyplosz, 2013).

Ambos enfoques son vitales para mantener la estabilidad económica. Los estabilizadores automáticos proporcionan una especie de red de seguridad que se activa automáticamente en tiempos de crisis, mientras que las medidas discrecionales permiten una intervención específica del Estado cuando la situación lo requiere. Juntos, forman parte de un enfoque integral para la gestión de la política fiscal y la estabilidad económica de un país. Es innegable que tales movimientos tienen consecuencias colaterales en el PIB real y el empleo, aunque sean considerados secundarios en comparación con su objetivo principal. No obstante, es crucial centrar la atención en la política fiscal discrecional, aquella que se implementa con la intención directa de estabilizar la economía.

La capacidad de la política fiscal para influir en la demanda agregada es innegable, (Fernández *et al.*, 2006). Tanto la expansión como la contracción económica pueden ser impulsadas mediante aumentos en el gasto gubernamental, reducciones de impuestos o cambios en los pagos de transferencias. Este juego de herramientas puede desplazar la curva de demanda agregada hacia la izquierda o hacia la derecha según sea necesario, para abordar brechas recesivas o inflacionarias en la economía.

La visualización de estos conceptos se puede observar en la figura 11, que revela la dinámica detrás de la política fiscal. En una economía que opera por debajo de su capacidad potencial, una política fiscal expansiva busca cerrar la brecha impulsando la demanda agregada. Por otro lado, cuando la economía enfrenta una inflación, una política fiscal restrictiva busca reducir dicha demanda y mitigar la presión inflacionaria. Sin embargo, es fundamental reconocer los límites y supuestos de este enfoque. En el análisis preliminar de información se asume que estas políticas no afectan los tipos de interés ni los tipos de cambio a un nivel de precios determinado, aunque en la realidad esta relación puede ser más compleja.

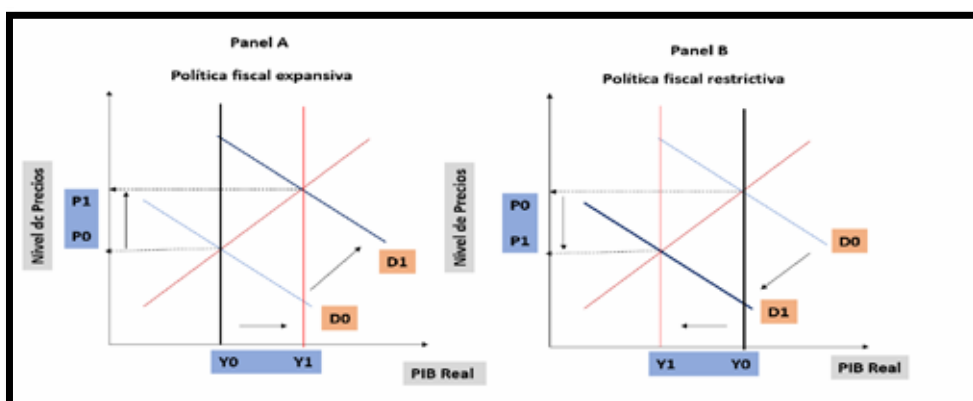


Figura 11: Políticas fiscales expansionarias y contraccionarias para ajustar la demanda agregada. En el Panel A, la economía se encuentra en una brecha recesiva ($Y_1 - Y_0$), donde una política fiscal expansiva busca desplazar la demanda agregada hacia D1 para cerrar la brecha. Mientras tanto, en el Panel B, la economía enfrenta una brecha inflacionaria ($Y_0 - Y_1$), y una política fiscal restrictiva busca reducir la demanda agregada a D1 para contrarrestar la brecha.

La investigación realizada por Montes y Luna (2017) analiza el impacto de la política fiscal discrecional sobre la deuda pública y el equilibrio presupuestario en Brasil y recomienda evitarla. Los referidos autores señalan que la política fiscal discrecional introduce incertidumbres y desacuerdos entre los agentes económicos con respecto a las acciones gubernamentales y las condiciones económicas futuras, lo que lleva a una mayor inquietud con respecto a las trayectorias de la deuda pública y el equilibrio presupuestario. Esto puede resultar en déficits excesivos, aumento de la deuda pública y mayores inestabilidades presupuestarias.

Así mismo, ambos autores sugieren que la política discrecional puede tener efectos controvertidos sobre los agregados macroeconómicos y enfatiza su papel al introducir disconformidades en las expectativas sobre las variables fiscales.

II.2.2. El multiplicador del gasto público y del impuesto: herramientas clave en economía

En la teoría económica el multiplicador del gasto público y del impuesto son conceptos fundamentales que permiten comprender cómo los cambios en ambos parámetros pueden influir en la actividad económica. El del gasto público muestra el impacto que tendría su aumento sobre la renta nacional o el Producto Interno Bruto (PIB). Se calcula dividiendo el cambio en la renta nacional por el cambio en dicho gasto. Cuando el multiplicador es mayor que 1, significa que el incremento del gasto público genera un mayor aumento en la renta y el empleo, lo que puede tener un efecto positivo en la economía (Ferreira y Pires, 2024).

Por otro lado, el multiplicador del impuesto indica cómo un cambio en este parámetro afecta a la renta nacional o al PIB. Se calcula dividiendo el cambio en la renta nacional por el cambio en los impuestos. Un resultado negativo indica que el aumento de estos genera una disminución en la renta nacional. Esto se debe a que los impuestos reducen la renta disponible de los consumidores, lo que puede llevar a una disminución en el consumo y, por lo tanto, de la actividad económica (Fernández *et al.*, 2006).

Estos conceptos permiten evaluar el impacto de las decisiones fiscales y diseñar políticas que impulsen el crecimiento económico y la estabilidad. A continuación, se desarrollan una serie de ecuaciones para la determinación de ambos multiplicadores, bajo determinados supuestos.

El multiplicador del gasto público (denotado como M_G) se define como el cambio en el ingreso nacional dividido por el cambio en el gasto público $\left(\frac{\Delta Y}{\Delta G}\right)$. Suponiendo que la economía está en equilibrio inicialmente, con ingreso nacional (Y) igual a la producción (Y) y el gasto público (G) se parte del siguiente modelo agregado:

1.

$$Y = C + I + G + (X - M) \quad (1)$$

$$C = a + b(Y - T)$$

$$I = dY - h_i$$

$$X_n = X - m(Y - T)$$

$$G = G_0$$

$$i = i_0$$

Donde:

C: consumo,

I: inversión,

G: gasto público,

X: exportaciones,

M: importaciones.

2. En equilibrio inicial, el ingreso nacional (Y) es igual al gasto total (consumo, inversión, gasto público, exportaciones netas), es decir:

$$Y_0 = C_0 + I_0 + G_0 + (X - M)_0 \quad (2)$$

3. Suponiendo que el gobierno aumenta el gasto público en una cantidad ΔG . Como resultado, el ingreso total aumentará en una cantidad ΔY , y el nuevo nivel de equilibrio será:

$$Y_1 = C_1 + I_1 + (G_0 + \Delta G) + (X - M)_1 \quad (3)$$

4. Restando la ecuación de equilibrio inicial de la ecuación de equilibrio después del aumento del gasto público, se obtiene:

$$\Delta Y = C_1 - C_0 + I_1 - I_0 + \Delta G \quad (4)$$

5. Se puede ver que el cambio en el ingreso (ΔY) es igual al cambio en el consumo ($C_1 - C_0$), más el cambio en la inversión ($I_1 - I_0$), más el cambio en el gasto público (ΔG). Esto se debe a que un aumento en el gasto público induce a los consumidores y a las empresas a gastar más, lo que a su vez aumenta el ingreso total.

6. Por lo tanto, el multiplicador del gasto público M_G se define como:

$$M_G = \frac{\Delta Y}{\Delta G} = \frac{C_1 - C_0 + I_1 - I_0 + \Delta G}{\Delta G} \quad (5)$$

7. Ahora, suponiendo que el gobierno reduce los impuestos en una cantidad ΔT ; como resultado, el ingreso total aumentará en una cantidad ΔY , y el nuevo nivel de equilibrio será:

$$Y_1 = C_1 + I_1 + G_1 + (X - M)_1 \quad (6)$$

8. Restando la ecuación de equilibrio inicial de la ecuación de equilibrio después de la reducción de impuestos, se obtiene:

$$\Delta Y = C_1 - C_0 + I_1 - I_0 + G_1 - G_0 \quad (7)$$

9. Aquí, el cambio en el ingreso ΔY es igual al cambio en el consumo $C_1 - C_0$, más el cambio en la inversión $I_1 - I_0$, y el cambio en el gasto público $G_1 - G_0$. Esto se debe

a que una reducción en los impuestos libera ingresos adicionales para los consumidores y las empresas, lo que a su vez aumenta el gasto total en la economía.

10. Por lo tanto, el multiplicador del impuesto (M_T) se define como:

$$M_T = \frac{\Delta Y}{\Delta T} = \frac{C_1 - C_0 + I_1 - I_0 + G_1 - G_0}{\Delta T} \quad (8)$$

Siendo Xn las exportaciones netas (exportaciones X , menos importaciones, que dependen de la renta), tomando incrementos se tendría:

$$\Delta Y = \Delta C + \Delta I + \Delta G + \Delta Xn$$

$$\Delta C = \Delta a + b\Delta Y - b\Delta T$$

$$\Delta I = d\Delta Y - h\Delta i$$

$$\Delta Xn = \Delta X - m\Delta Y + m\Delta T$$

$$\Delta G_0 = \Delta G$$

$$\Delta i_0 = \Delta i$$

Sustituyendo en la primera ecuación,

$$\Delta Y = \Delta a + b\Delta Y - b\Delta T + d\Delta Y - h\Delta i + \Delta G + \Delta X - m\Delta Y + m\Delta T$$

$$\Delta Y(1 - b - d + m) = \Delta a - h\Delta i + \Delta G + \Delta X + \Delta T(m - b)$$

$$\Delta Y = \frac{1}{1 - b - d + m} \Delta G \Rightarrow (\Delta a = \Delta i = \Delta X = \Delta T = 0)$$

que expresa el multiplicador del gasto público (K):

$$\Delta Y = K \cdot \Delta G, \text{ siendo } K = \frac{1}{1 - b - d + m} \Rightarrow \Delta Y = \frac{\Delta G}{1 - b - d + m} \quad (9)$$

La habilidad de ajustar el gasto público para influir en la demanda agregada subraya la importancia estratégica de esta herramienta en la instrumentación de la política fiscal. En particular, el efecto multiplicador merece especial atención en este contexto. Este fenómeno se formula mediante la ecuación $\Delta Y = K \cdot \Delta G$, donde K simboliza el multiplicador del gasto público. Un aumento en el gasto del sector público resulta en una expansión de la renta, multiplicada por K , gracias a su impacto positivo (Fernández *et al.*, 2006).

De la misma manera puede obtenerse el multiplicador correspondiente a una variación de los impuestos (K'):

$$\Delta Y = -K' \cdot \Delta T \quad \text{siendo} \quad K' = \frac{(b - m)}{1 - b - d + m} \Rightarrow \Delta Y = \frac{-(b - m)\Delta T}{1 - b - d + m} \Rightarrow$$

$$\begin{cases} \Delta a = \Delta i = \Delta X = \Delta G = 0 \\ 0 < m < b \end{cases} \quad (10)$$

De esto se infiere que el multiplicador de los impuestos es negativo (para $0 < m < b$),

en contraste con el multiplicador positivo asociado a los gastos públicos, como se mencionó anteriormente. Además, dado que $0 < b - m < 1$, se concluye que:

$$\frac{(b-m)}{1-b-d+m} < \frac{1}{1-b-d+m} \quad (11)$$

En otras palabras, esta distinción señala una segunda diferencia entre ambos, ya que, en términos absolutos, el multiplicador de los impuestos es menor que el multiplicador de los gastos públicos (Fernández *et al.*, 2006). Esto implica que una reducción en los impuestos resultaría en un menor aumento en la demanda agregada en comparación con el incremento que se lograría con un crecimiento equivalente en el gasto público.

La razón por la cual los efectos expansivos de los gastos públicos superan a los efectos contractivos de los impuestos radica en el hecho de que el incremento en los primeros se suma completa y directamente a la demanda agregada. Por otro lado, la variación en los impuestos solo afecta la demanda privada en la medida en que la renta sustraída a los particulares a través de los impuestos hubiera sido gastada y no ahorrada (Fernández *et al.*, 2006). Dicho de otra manera, cuando el gobierno aumenta el gasto público, la renta de equilibrio se ajusta inmediatamente en el monto del gasto adicional; mientras que cuando opera mediante impuestos, la renta global solo se ve afectada cuando los particulares responden a la reducción de sus rentas disponibles por los impuestos más altos, reduciendo sus propios gastos.

$$T = T_0 + tY \quad (12)$$

Diferenciando entre el total de impuestos (T) y sus componentes autónomos (T_0) y el inducido por la renta, se pueden establecer las siguientes expresiones:

$$\begin{aligned} \Delta Y &= \frac{\Delta G}{1-b-d+m+t(b-m)} \Rightarrow (\Delta a = \Delta i = \Delta X = \Delta T_0 = 0) \\ \Delta Y &= \frac{-(b-m)\Delta T_0}{1-b-d+m+t(b-m)} \Rightarrow (\Delta a = \Delta i = \Delta X = \Delta G = 0) \end{aligned} \quad (13)$$

Se sigue observando que, en términos absolutos, el multiplicador del gasto sigue siendo mayor que el multiplicador del impuesto. Esto se mantiene incluso cuando se hace la distinción entre el impuesto autónomo y el derivado de la renta, como se ha mencionado anteriormente. En efecto:

$$\frac{(b-m)}{1-b-d+m+t(b-m)} < \frac{1}{1-b-d+m+t(b-m)} \quad (14)$$

En la política fiscal, al examinar las variaciones en el nivel impositivo y su impacto en la renta disponible, en períodos de inflación, un aumento de impuestos manteniendo el gasto constante (o reduciendo el gasto sin cambios en los ingresos fiscales), o una combinación de ambas medidas, daría lugar a un superávit presupuestario. Esto resultaría en un aumento del ahorro público para compensar la falta de ahorro privado. Por el contrario, durante una recesión, un déficit presupuestario aumentaría la demanda agregada y la renta, nuevamente a través del efecto multiplicador, donde $\Delta Y = -K'DT$. Dicho de otro modo, un aumento en la presión fiscal tendría un impacto recesivo en la renta, ya que el

multiplicador de los impuestos es negativo. Por lo tanto, se necesitaría reducir los impuestos para estimular el nivel de renta o producción, como se refleja en la ecuación mencionada.

Por ello, el gasto público se debe concentrar en la inversión productiva debido a que el multiplicador del ingreso es positivo y mayor a la unidad. Esto significa que el gasto destinado a la ampliación de la inversión no solo amplía la demanda y la oferta, sino que también incrementa el ingreso y el ahorro, financiándose a sí mismo. Además, se destaca que el déficit fiscal es una medida de última instancia que solo se debe utilizar si la inversión planificada no logra generar equilibrios, corrigiendo desproporciones en la cuenta corriente (Levy, 2016).

En el corto plazo, se observa que los multiplicadores asociados con el gasto público tienden a ser mayores que aquellos relacionados con los impuestos. Se destaca especialmente que el multiplicador del gasto público puede exceder el valor de 1 cuando la tasa de política monetaria se mantiene constante en el umbral de tasa cero (Zero Lower Bound, ZLB). En este contexto, se resalta el potencial del gasto gubernamental para impulsar la actividad económica en el corto plazo, especialmente a través del aumento de las horas trabajadas. Esto se debe a que el stock de capital no puede ajustarse de forma instantánea y el progreso técnico no responde de manera inmediata a los estímulos fiscales. Por lo tanto, el incremento en la mano de obra utilizada puede ser un factor crucial para el aumento del producto en el corto plazo (Fragga *et al.*, 2016).

Asimismo, se subraya que el valor del multiplicador fiscal está sujeto a diversos factores, incluyendo la duración de las medidas de estímulo, la forma en que se financia el gasto, la respuesta de la política monetaria y las condiciones iniciales del país. Estos elementos ejercen una influencia significativa en la efectividad del gasto público como instrumento para estimular la economía en el corto plazo.

II.2.3. El multiplicador del presupuesto equilibrado: análisis de una política fiscal neutral

En la teoría económica, el concepto del multiplicador del presupuesto equilibrado, también conocido como "balanced budget multiplier", desempeña un papel fundamental en la comprensión de los efectos de las políticas fiscales en la economía. Este principio, ampliamente estudiado por Wallich, H. G., en 1944, y por Haavelmo, T., un año después en su destacado trabajo publicado en la revista *Econométrica*, es de gran relevancia en el ámbito de la política económica.

Este multiplicador analiza el impacto neto en la actividad económica de un aumento en los gastos públicos que es financiado exactamente por un aumento en los impuestos del mismo monto. Aunque el presupuesto se mantiene equilibrado, es decir, los gastos son iguales a los impuestos, el efecto combinado de estos cambios puede influir positivamente en la economía.

Cuando se produce un aumento en los gastos públicos financiado por un aumento en los impuestos, el efecto expansivo del aumento en los gastos se ve contrarrestado parcialmente por el efecto contractivo de los impuestos. Sin embargo, el multiplicador del presupuesto equilibrado muestra que, en estas circunstancias, el impacto neto en la

actividad económica puede ser positivo, lo que significa que la economía experimenta un impulso a pesar de mantenerse el equilibrio presupuestario.

Este concepto es relevante para comprender cómo las políticas fiscales que mantienen el equilibrio presupuestario pueden tener efectos no neutrales en la economía. Además, ayuda a analizar cómo los cambios en los gastos públicos y en los impuestos, incluso cuando se compensan entre sí, pueden influir en la actividad económica y en el nivel de empleo. También permite diseñar estrategias que promuevan el crecimiento económico y la estabilidad.

Haciendo uso de los multiplicadores simples de los gastos y de los impuestos se tiene que:

$$\left(\frac{1}{1-b}\right) \text{ y } \left(\frac{1}{1-b}\right) \quad (15)$$

Este concepto se representa gráficamente en la figura 12. En el punto de equilibrio macroeconómico E1, en el que la renta de equilibrio es Y1 (donde la inversión más los gastos públicos son iguales al ahorro más los impuestos), se supone que el gobierno aumenta sus gastos públicos en ΔG , financiándolos con un aumento en los impuestos de igual magnitud, ΔT . Como resultado, el punto de equilibrio se desplaza a E2, con un nivel de renta superior, Y2.

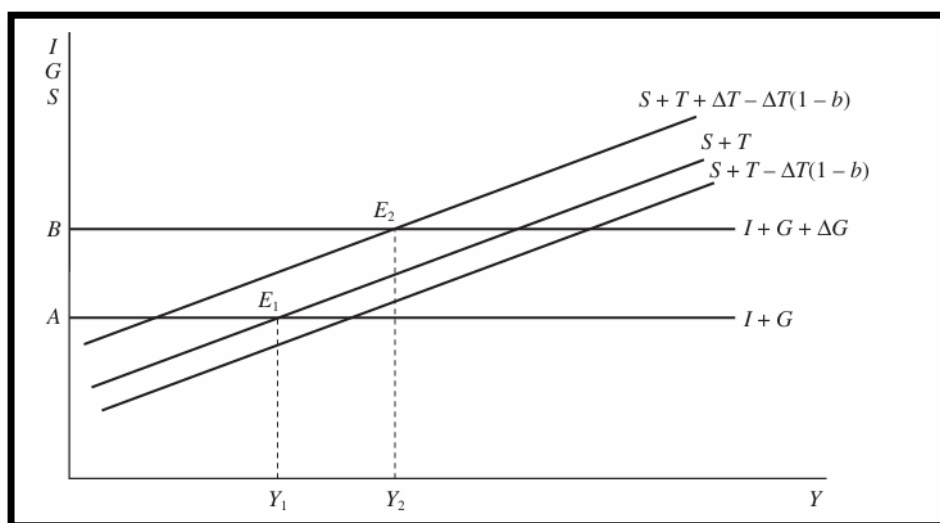


Figura 12: El multiplicador del presupuesto equilibrado.

Fuente: Fernández *et al.* (2006).

Es importante observar que el incremento en la renta ($Y_2 - Y_1$) es igual al aumento en los gastos públicos ($B - A$), ya que este último se suma directamente a la demanda previa (inversión más gastos públicos más el aumento en gastos públicos), mientras que el aumento en los impuestos reduce el ahorro privado en $\Delta T(1 - b)$, donde "b" es la propensión marginal al consumo (parte de los ahorros se destina a pagar los mayores impuestos). Por lo tanto, la función agregada de ahorro más impuestos se desplaza solo a $[S + T + \Delta T - (1 - b)\Delta T]$.

Analíticamente puede demostrarse el teorema empleando una vez más el modelo macroeconómico IS-LM:

$$Y = C + I + G + X_n$$

$$C = a + b(Y - T)$$

$$T = T_0 + tY$$

$$X_n = X - m(Y - T)$$

$$G = G_0$$

$$i = i_0$$

$$0 < b < 1$$

$$0 < t < 1$$

Sustituyendo las distintas ecuaciones en la ecuación de equilibrio contable se tendría:

$$Y = a + b(Y - T) + I_0 + G_0 + X - m(Y - T)$$

$$Y = a + b(Y - T_0 - tY) + I_0 + G_0 + X - m(Y - T_0 + tY)$$

$$Y = a + bY - bT_0 - btY + I_0 + G_0 + X - mY + mT_0 - mtY$$

$$Y - bY + btY + mY + mtY = a - bT_0 + I_0 + G_0 + X + mT_0$$

$$Y(1 - b + bt + m + mt) = a - bT_0 + I_0 + G_0 + X + mT_0$$

$$Y = \frac{a - bT_0 + I_0 + G_0 + X + mT_0}{(1 - b + bt + m + mt)} \quad (16)$$

Diferenciando, se obtendría la expresión siguiente:

$$dY = \frac{\partial Y}{\partial G} dG_0 + \frac{\partial Y}{\partial T_0} dT_0 \quad (17)$$

suponiendo constantes todas las demás variables, es decir:

$$dY = \left(\frac{1}{(1 - b + bt + m + mt)} \right) dG_0 + \left(\frac{-b + m}{(1 - b + bt + m + mt)} \right) dT_0$$

Al establecer $t = 0$ (asumiendo que los impuestos aumentan únicamente por la decisión de las autoridades, tal como lo postula este teorema), se obtiene que:

$$dY = \left(\frac{1}{(1 - b + m)} \right) dG_0 + \left(\frac{-b + m}{(1 - b + m)} \right) dT_0$$

La hipótesis de partida implica que se cumpla la condición:

$$dG = dG_0 = dT_0$$

$$dY = \left(\frac{1}{(1 - b + m)} \right) dG + \left(\frac{-b + m}{(1 - b + m)} \right) dG = \frac{1 - b + m}{1 - b + m} dG \rightarrow dY = dG \quad (18)$$

Esto demuestra que, de hecho, incluso cuando el aumento en los gastos es compensado por un incremento equivalente en los impuestos, se produce un aumento positivo en los niveles de renta, igual al aumento inicial en los gastos públicos. Por lo tanto, se evidencia una significativa asimetría en el tratamiento de los gastos y los ingresos fiscales del Gobierno como instrumentos de política estabilizadora dentro del marco del modelo keynesiano básico.

II.3. Análisis de la Política Fiscal y sus Implicaciones en la Economía

En el complejo entramado de la gestión económica de un país, la política fiscal emerge como una herramienta clave en manos del gobierno para influir en el curso de la economía. En este contexto, diversas estrategias y enfoques han surgido, cada uno con sus propias implicaciones y repercusiones en la estabilidad económica y el bienestar social. Desde la divergencia entre la política fiscal keynesiana y la hacienda pública ortodoxa hasta la evolución de las prácticas fiscales a lo largo del tiempo y el papel crítico de los gastos públicos en la gestión del desempleo involuntario, cada aspecto de la política fiscal juega un papel crucial en la dirección y el destino de una economía nacional.

II.3.1. Diferencia entre la política fiscal keynesiana y la hacienda pública ortodoxa

La diferencia clave entre la política fiscal basada en la teoría keynesiana y la hacienda pública ortodoxa radica en su enfoque hacia la intervención del Estado en la economía. La política fiscal keynesiana aboga por una intervención activa del gobierno durante períodos de recesión a través del aumento de los gastos públicos y la reducción de impuestos. Este enfoque busca estimular la demanda agregada y combatir el desempleo involuntario. Rompe con la rigidez de la hacienda pública ortodoxa al permitir una mayor flexibilidad en los gastos públicos para estabilizar la economía (Ekelund y Robert, 2008).

Por otro lado, la hacienda pública ortodoxa, basada en la tradición liberal económica, limita la intervención estatal y defiende la restricción de los gastos públicos. Se enfoca en áreas como la defensa nacional, la justicia y la policía. Además, aboga por el equilibrio presupuestario anual, lo que implica ingresos y gastos mínimos por parte del Estado. De forma general defiende una postura más restrictiva en cuanto al rol del Estado en la economía.

En la figura 13 se muestra un cuadro comparativo que resume las características de ambas políticas.

Política Fiscal Keynesiana:	Hacienda Pública Ortodoxa:
• Enfoque en la demanda agregada. • Utilización activa de la política fiscal para estabilizar la economía. • Aceptación de déficits presupuestarios durante recesiones para estimular la demanda. • Mayor intervención del gobierno en la economía. • Énfasis en el gasto público para impulsar la demanda.	• Enfoque en el equilibrio presupuestario a largo plazo. • Restricción del gasto público para evitar déficits excesivos. • Preferencia por una política fiscal neutral o contraccionista. • Priorización del equilibrio presupuestario sobre el estímulo económico. • Menor intervención del gobierno en la economía.

Figura 13: Comparación entre política fiscal keynesiana y hacienda pública ortodoxa

Fuente: Elaboración propia (2024).

II.3.2. Evolución de la política fiscal y su impacto en la estabilidad económica nacional

A lo largo de los años, la política fiscal ha sido influenciada por diversas corrientes teóricas y cambios en el panorama económico, lo que ha tenido un impacto importante en la estabilidad económica nacional. La teoría keynesiana ha promovido una mayor flexibilidad, permitiendo al Estado intervenir activamente en la economía a través de ajustes en los gastos públicos y los impuestos. Sin embargo, esta flexibilidad ha sido objeto de críticas y cuestionamientos, especialmente por parte de corrientes como los monetaristas, que han puesto en duda su eficacia y la han vinculado más estrechamente con la política monetaria en la estabilización económica (Arestis y Sawyer, 2003).

La capacidad de la política fiscal para incidir en el nivel de actividad económica, el empleo y la inflación ha sido fundamental en la gestión de la economía y en la búsqueda de objetivos macroeconómicos.

En la figura 14 se resume la evolución de la política fiscal y los impactos que ha tenido en la estabilidad económica.

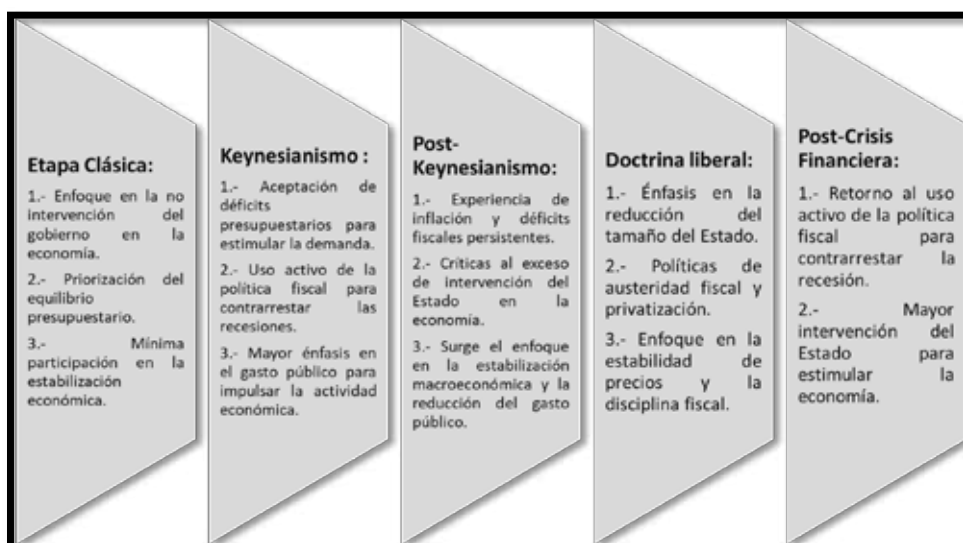


Figura 14: Evolución de la política fiscal y su impacto en la estabilidad económica.

Fuente: Elaboración propia (2024)

II.3.3. El papel de los gastos públicos en la política fiscal y su uso para combatir el desempleo involuntario

El gasto público desempeña un papel trascendental en la política fiscal, y es una herramienta fundamental para influir en la demanda agregada y, por ende, en la estabilización económica. En el contexto de combatir el desempleo involuntario, dichos gastos pueden utilizarse de varias formas. En primer lugar, mediante su aumento, el Estado estimula la demanda, lo que a su vez impulsaría la producción, y se pueden generar oportunidades de trabajo contribuyendo así a la reducción del desempleo.

Además, el gasto público puede destinarse específicamente a programas de empleo directo, como proyectos de infraestructura, programas de obras públicas o servicios sociales, iniciativas que crean puestos de trabajo de manera directa. Por otro lado, también pueden utilizarse como una herramienta de estabilización económica para contrarrestar las fluctuaciones cíclicas y suavizar los impactos de las recesiones. En momentos de desaceleración económica, un aumento en los gastos públicos podría estimular los resultados productivos y contribuir a la reducción del desempleo. Su adecuada gestión y asignación son fundamentales para lograr los objetivos de pleno empleo y estabilidad económica.

En una economía el gasto público juega un papel trascendental en la determinación de la actividad económica y el nivel de precios. Como se observa en la figura 15, cuando el gobierno lo incrementa, ya sea a través de inversión en infraestructura, programas de bienestar social o cualquier otro tipo de gasto, esto tiende a tener un efecto directo en la demanda agregada de la economía.

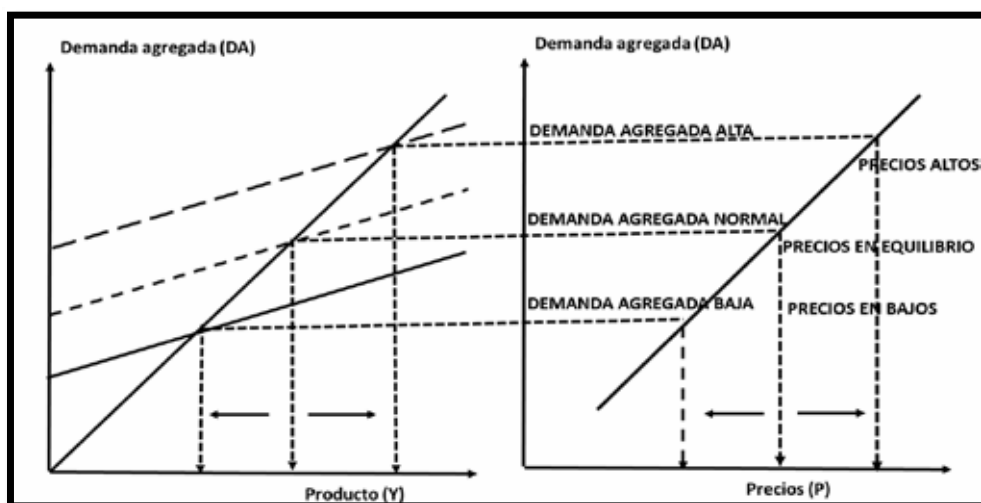


Figura 15: Impacto del gasto público en la demanda agregada y el nivel de precios

Fuente: Elaboración propia (2024)

En otras palabras, cuando se gasta más por parte del gobierno, se genera un crecimiento en la demanda de bienes y servicios en la economía, lo que puede incrementar la producción y el empleo e impulsar el Producto Interno Bruto (PIB) hacia arriba en el corto plazo, ya que las empresas responden a esto aumentando su producción y contratando más trabajadores.

Sin embargo, el aumento en la demanda también puede generar presiones inflacionarias en la economía, ya que las empresas podrían comenzar a subir sus precios para aprovecharla. Esto conllevaría a un aumento en el nivel de precios en la economía en general ya que los consumidores y las empresas están dispuestos a pagar más por los mismos productos y servicios.

Por otro lado, si el gobierno reduce su gasto público, el efecto podría ser lo contrario, o sea, provocar la disminución en los requerimientos de bienes y servicios, lo que a su vez tiende a incidir negativamente en la producción, el empleo, y el PIB en el corto plazo, ya que las empresas reducen su producción y pueden verse obligadas a reducir su fuerza laboral. Sin embargo, una disminución en la demanda también puede reducir las presiones inflacionarias en la economía, ya que es menos probable que las empresas aumenten sus precios, lo que podría provocar una desaceleración en el crecimiento del nivel de precios o incluso deflación en algunos casos.

El incremento de precios impacta negativamente en los salarios reales, que es la medida del poder adquisitivo de los salarios después de ajustarlos por el efecto de la inflación, o sea, los salarios nominales pueden no aumentar lo suficiente para compensar el crecimiento en el costo de vida (Figura 16). Como resultado, los trabajadores perciben una disminución de lo que pueden comprar con su salario, afectándose el nivel de consumo y el nivel de demanda de bienes y servicios.

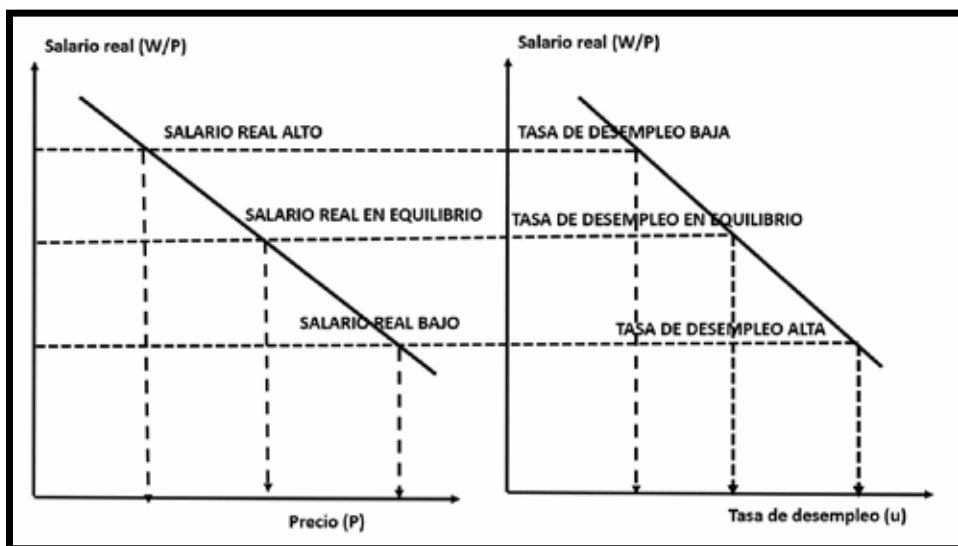


Figura 16: Impacto del nivel de precios en los salarios reales y la tasa de desempleo

Fuente: Elaboración propia (2024)

La reducción del poder adquisitivo de los salarios reales también tendrá implicaciones en el mercado laboral. Cuando los trabajadores encuentran que su salario real ha disminuido, pueden sentirse menos incentivados a trabajar o buscar empleo. Esto puede incrementar la tasa de desempleo, ya que más personas pueden optar por retirarse del mercado laboral en busca de alternativas como el trabajo informal o la educación adicional.

Por otro lado, cuando el nivel de precios disminuye, los salarios reales tienden a aumentar. Y si los precios de los bienes y servicios se desploman, pero los salarios permanecen estables o incluso aumentan ligeramente, entonces el poder adquisitivo se incrementa, lo que elevaría el consumo y estimularía la economía.

El aumento de los salarios reales también puede tener un impacto positivo en la tasa de desempleo. Cuando los trabajadores tienen más poder adquisitivo, es más probable que gasten más, lo que puede estimular la demanda de bienes y servicios y, a su vez, llevar a un aumento en la contratación y a una disminución en la tasa de desempleo.

II.4. Interacciones Esenciales en la Política Fiscal: Inflación, Sector Externo y Sostenibilidad

En un entorno económico complejo y dinámico, la interacción entre la política fiscal y diversos aspectos macroeconómicos es fundamental para comprender la salud y la estabilidad de una economía. Desde la relación entre la política fiscal y la inflación, que abarca factores multifacéticos, la coordinación entre políticas y ramificaciones económicas, hasta la interacción entre la política fiscal y el sector externo, que conlleva implicaciones globales y consideraciones económicas a nivel internacional, cada aspecto ofrece un panorama amplio y detallado de cómo las decisiones fiscales de un país pueden influir en su posición económica, tanto interna como externamente.

Además, dentro de este contexto, la búsqueda de la sostenibilidad fiscal emerge como un tema central, con principios y prácticas clave que guían la gestión prudente de las finanzas públicas para garantizar no solo la estabilidad a corto plazo, sino también el bienestar económico a largo plazo. Estos temas, intrincadamente entrelazados, arrojan luz sobre los desafíos y oportunidades que enfrentan los responsables políticos y los analistas económicos al diseñar y ejecutar políticas fiscales efectivas en un mundo globalizado y en constante evolución.

Cuando la tasa de crecimiento del gasto público es mayor que la tasa de decrecimiento del PIB y las exportaciones netas (19), puede haber varias implicaciones para la economía.

$$\text{Si } \frac{\Delta G}{G} > \frac{\Delta Y}{Y} \text{ y } \frac{\Delta G}{G} > \frac{\Delta X_n}{X_n} \quad (19)$$

Estas implicaciones son:

1. **Crecimiento económico impulsado por el gasto público:** el aumento del gasto público puede estimular la demanda agregada, lo que a su vez impulsaría el crecimiento económico en el corto plazo. Esto se logra a través de inversiones en infraestructura, programas de estímulo fiscal o aumento del gasto en servicios públicos.
2. **Incremento del déficit fiscal:** Si el gasto público crece a un ritmo más rápido que el PIB y las exportaciones netas, es probable que el gobierno tenga que financiar este aumento mediante endeudamiento. Esto puede conllevar a un aumento del déficit fiscal y, si no se controla, se generarán preocupaciones sobre la sostenibilidad de la deuda pública a largo plazo.
3. **Impacto en las cuentas externas:** un crecimiento más rápido del gasto público en comparación con las exportaciones netas podría causar un aumento del déficit comercial o a una disminución del superávit comercial, dependiendo de la situación específica de la economía. Si las importaciones aumentan más rápido que las exportaciones, la balanza comercial puede deteriorarse y aumentar la dependencia de la financiación externa.
4. **Presiones inflacionarias:** el aumento del gasto público puede generar presiones inflacionarias si la capacidad productiva de la economía no puede mantenerse al ritmo del aumento de la demanda, lo que puede provocar un aumento de los precios, y a su vez reducir el poder adquisitivo de los consumidores.

Cuando la tasa de crecimiento del gasto público es menor que la tasa de crecimiento del PIB y las exportaciones netas (20), pueden ocurrir varios efectos.

$$\text{Si } \frac{\Delta G}{G} < \frac{\Delta Y}{Y} \text{ y } \frac{\Delta G}{G} < \frac{\Delta X_n}{X_n} \quad (20)$$

Los efectos son:

1. **Crecimiento económico impulsado por el sector privado:** en este escenario, el crecimiento económico dependerá en gran medida del sector privado, ya sea a través

de la inversión empresarial, el consumo privado o las exportaciones. Si el sector privado es robusto y capaz de impulsar el crecimiento, la economía puede crecer sostenidamente sin depender tanto del gasto público.

2. **Equilibrio fiscal:** bajo estas condiciones es probable que el gobierno tenga menos presión para financiar su gasto mediante endeudamiento. Esto puede ayudar a mantener un equilibrio fiscal más saludable, ya que el gobierno no necesitará aumentar significativamente su deuda para financiar sus actividades.
3. **Posible mejora de las cuentas externas:** si las exportaciones netas crecen más rápido que el gasto público, es posible que la economía experimente una mejora en su balanza comercial y en sus cuentas externas, lo que será positivo para la estabilidad macroeconómica y reducirá la dependencia de la financiación externa.
4. **Menor riesgo de presiones inflacionarias:** con un crecimiento más lento del gasto público es menos probable que la economía experimente presiones inflacionarias derivadas de un exceso de demanda. Esto permite mantener la estabilidad de precios y reducir el riesgo de un aumento significativo en los costos para las empresas y los consumidores.

II.4.1. Interacción entre política fiscal e inflación: factores, coordinación y consecuencias.

La relación entre ambos elementos es compleja y puede variar dependiendo de diversos factores y decisiones políticas. Aquí se relacionan varios puntos clave sobre ello:

1. **Financiamiento del déficit e inflación:** una de las preocupaciones tradicionales es que los grandes déficits presupuestarios financiados mediante la emisión de dinero pueden llevar a la inflación. Cuando el gobierno aumenta el gasto sin aumentar los ingresos correspondientes (a través de impuestos o endeudamiento), es posible que recurra a imprimir dinero para financiar el déficit. Esto tiende a aumentar la oferta de dinero en la economía, generando presiones inflacionarias.
2. **Coordinación de políticas monetarias:** la política fiscal y la monetaria están estrechamente relacionadas cuando se trata de gestionar la inflación. Los bancos centrales podrían ajustar las tasas de interés y la oferta de dinero para contrarrestar las presiones inflacionarias resultantes de políticas fiscales expansivas. La coordinación entre las autoridades fiscales y monetarias es esencial para mantener la estabilidad de precios.
3. **Efectos de desplazamiento:** la política fiscal también tiene la capacidad de impactar en la inflación a través de efectos de desplazamiento. Si un aumento del gasto público conduce a una mayor demanda de recursos (como mano de obra y capital), es posible que desplace la inversión y afecte el consumo del sector privado. Esto ejercerá presiones al alza sobre los precios.
4. **Calidad del gasto:** El impacto de la política fiscal en la inflación también depende de la calidad del gasto público. Las inversiones en infraestructura productiva y capital humano tienen un potencial de efectos positivos en el lado de la oferta, y generan

crecimiento económico a largo plazo sin presiones inflacionarias significativas. Por el contrario, un gasto ineficiente podría exacerbar las tendencias inflacionarias.

5. **Expectativas y credibilidad:** las expectativas juegan un papel decisivo en la relación entre la política fiscal y la inflación. Si los hogares y las empresas anticipan que las políticas fiscales expansivas generarán un aumento sostenido, pueden ajustar su comportamiento en consecuencia, influyendo en los resultados reales. La credibilidad de los compromisos de política fiscal es esencial para gestionar las expectativas en este sentido.
6. **Factores externos:** la inflación también puede ser influenciada por factores externos, como los precios globales de los productos básicos, los movimientos en los tipos de cambio y la dinámica comercial. Las respuestas de la política fiscal a los choques externos podrían tener implicaciones para las tasas inflacionarias domésticas.

Como se observa, la relación entre la política fiscal y la inflación es multifacética y requiere una cuidadosa consideración de varios factores económicos e interacciones políticas. La coordinación efectiva entre las autoridades fiscales y monetarias, una gestión fiscal prudente y un enfoque en la estabilidad económica a largo plazo son esenciales para gestionar las presiones inflacionarias, mientras se promueve un crecimiento económico sostenible.

II.4.2. Interacción entre política fiscal y sector externo: implicaciones económicas y consideraciones globales

Las decisiones de gasto público y de impuestos impactan en las interacciones de un país con el resto del mundo, incluyendo el comercio, los flujos de capital y los tipos de cambio. Aquí se mencionan algunos puntos clave sobre la relación entre la política fiscal y el sector externo:

1. **Balanza de cuenta corriente:** refleja la diferencia entre las exportaciones e importaciones de bienes y servicios de un país. Las políticas fiscales expansivas, caracterizadas por un aumento del gasto público o recortes de impuestos, podrían estimular la demanda interna y potencialmente llevar a mayores importaciones, afectando dicha balanza.
2. **Competitividad comercial:** esta puede ser impactada por decisiones de la política fiscal, por ejemplo, los cambios que afectan las exportaciones o importaciones influyen en el costo de bienes y servicios en los mercados internacionales, afectando los flujos comerciales. El apoyo gubernamental a sectores específicos a través de subsidios o incentivos fiscales también impacta en la competitividad.
3. **Flujos de capital:** la política fiscal tiene influencia en los flujos de capital hacia y desde un país, los cuales pueden impactar en la estabilidad de la moneda y las condiciones económicas en general. El endeudamiento del gobierno para financiar déficits presupuestarios es posible que aumente la demanda de ahorro interno o capital extranjero, afectando las tasas de interés y los tipos de cambio.
4. **Tipos de cambio:** las políticas fiscales expansivas que llevan a un mayor gasto público o déficits ejercerían presión a la baja sobre la moneda si los inversores

perciben un aumento del riesgo o presiones inflacionarias. Los movimientos en los tipos de cambio influyen en los saldos comerciales y la competitividad de las exportaciones.

5. **Deuda externa:** las decisiones de política fiscal, especialmente relacionadas con el endeudamiento del gobierno, repercuten en los niveles de deuda externa de un país. Altos niveles de deuda pública generan preocupaciones entre los inversores y acreedores extranjeros, influyendo en los flujos de capital y los tipos de cambio. Políticas fiscales sostenibles son esenciales para mantener la confianza en el sector externo.
6. **Entorno económico global:** las interacciones de la política fiscal con el sector externo también están influenciadas por el entorno económico global. Los cambios en acuerdos comerciales internacionales, eventos geopolíticos y condiciones económicas globales inciden en la efectividad de las medidas de política fiscal y sus implicaciones para el sector externo.

Puede decirse entonces que la relación entre la política fiscal y el sector externo es compleja e interconectada. La coordinación efectiva entre las políticas fiscales, monetarias y comerciales es esencial para gestionar los desequilibrios externos, promover la competitividad comercial y garantizar la estabilidad en el sector externo mientras se apoya el crecimiento económico y el desarrollo.

II.4.3. Hacia la sostenibilidad fiscal: principios y prácticas clave

Una postura fiscal sostenible es fundamental para la salud económica y la estabilidad de un país. Se trata de la habilidad o capacidad de un gobierno para diseñar, implementar y mantener una política fiscal coherente y equilibrada a lo largo del tiempo, sin incurrir en niveles inviables de deuda pública o déficit presupuestario que comprometan la estabilidad económica ni la capacidad de pago de sus deudas. Esto implica una gestión responsable de los ingresos y gastos públicos, así como una planificación estratégica que considere tanto las necesidades presentes como las futuras (Fernández *et al.*, 2006).

Aquí se relacionan los puntos clave sobre una postura fiscal sostenible:

1. **Sostenibilidad de la deuda:** este concepto implica garantizar que el nivel de deuda pública se mantenga manejable en relación con el tamaño de la economía y los ingresos del gobierno. Su acumulación excesiva genera desafíos para el servicio de la deuda, mayores costos de endeudamiento y riesgos potenciales para la estabilidad económica.
2. **Viabilidad presupuestaria:** se trata de alinear los gastos gubernamentales con los ingresos de manera que se eviten déficits persistentes y niveles insostenibles de deuda. Esto requiere una gestión fiscal prudente, incluida una recaudación de ingresos efectiva, decisiones de gasto racional y planificación a largo plazo para abordar los desequilibrios fiscales.
3. **Consistencia de políticas a largo plazo:** la sostenibilidad en la política fiscal demanda consistencia y coherencia en las decisiones políticas en el largo plazo. Los gobiernos deben considerar las implicaciones de estas en las futuras generaciones y

garantizar que las políticas estén diseñadas para promover la equidad intergeneracional y la resiliencia económica.

4. **Estabilidad macroeconómica:** una postura fiscal sostenible contribuye a la estabilidad macroeconómica al evitar fluctuaciones excesivas en el gasto público, los déficits y los niveles de deuda. Las políticas fiscales estables ayudan a mitigar la volatilidad económica, apoyar la confianza de los inversores y fomentar un crecimiento económico sostenible en el tiempo.
5. **Flexibilidad y adaptabilidad:** estos factores deben ser considerados por los responsables políticos en respuesta a las condiciones económicas cambiantes y eventos imprevistos. La capacidad de ajustar las políticas fiscales de manera oportuna y efectiva es esencial para abordar los desafíos emergentes y garantizar la continuidad de la sostenibilidad fiscal.
6. **Transparencia y responsabilidad:** la toma de decisiones fiscales con transparencia y responsabilidad es vital para mantener una postura fiscal sostenible. La apertura en los procesos presupuestarios, la comunicación clara de las políticas fiscales y los mecanismos de responsabilidad ayudan a construir confianza con las partes interesadas y mejoran la credibilidad de las acciones gubernamentales.

En esencia, una postura fiscal sostenible implica mantener un enfoque prudente y equilibrado de la política fiscal que apoye la salud económica a largo plazo, la responsabilidad fiscal y la equidad intergeneracional. Esto permite mayor capacidad para hacer frente a *shocks* económicos, mantener la confianza de los inversores y garantizar la estabilidad a largo plazo en la economía. Al asegurar los puntos clave mencionados los gobiernos contribuirán al bienestar económico general.

II.5. Política Fiscal y Gestión Macroeconómica: Enfoques y Consideraciones

La política económica de un país requiere un enfoque integral y estratégico que aborde tanto los desafíos de corto plazo como los objetivos de largo plazo. En este contexto, la política fiscal emerge como una herramienta fundamental para influir en la actividad económica y promover la estabilidad macroeconómica. Sin embargo, su eficacia y relevancia han sido objeto de constantes debates, que han evolucionado desde los enfoques tradicionales hasta las perspectivas más actualizadas. Acompañando esta discusión, la coordinación entre la política fiscal y la política monetaria, conocida como "política mixta", ha adquirido una importancia cada vez mayor en la gestión macroeconómica.

Dentro de este marco, resulta decisivo considerar la restricción presupuestaria del gobierno, que establece los límites y principios financieros para una gestión fiscal responsable y sostenible. En este contexto, se explora la eficiencia de la política fiscal desde diversas perspectivas, analizando su evolución histórica, su coordinación con la política monetaria y las implicaciones de la restricción presupuestaria para la estabilidad económica y el bienestar social.

Como se muestra en la figura 17, el Modelo IS-LM es un modelo macroeconómico que muestra la interacción entre el mercado de bienes y el mercado monetario. Fue desarrollado por John Hicks y Alvin Hansen en la década de 1930 para entender cómo las políticas monetarias y fiscales afectan el producto interno bruto (PIB) y la tasa de interés en una economía (Blanchard y Daniel, 2005).

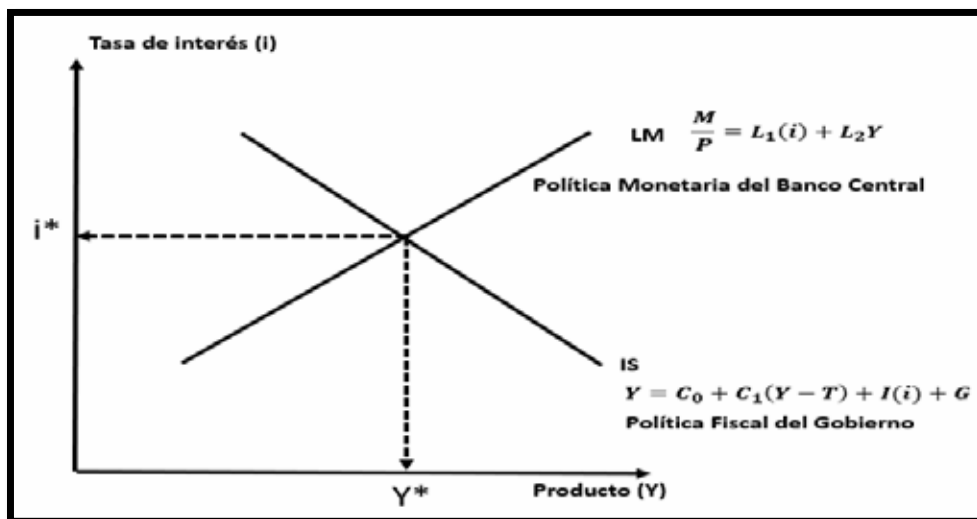


Figura 17: Modelo IS-LM integración de la política fiscal y monetaria en el corto plazo.
Fuente: Elaboración propia (2024)

En el modelo, la curva IS representa todas las combinaciones de ingreso y tasa de interés para las cuales el mercado de bienes está en equilibrio, es decir, donde la producción es igual a la demanda agregada. Por otro lado, la curva LM muestra todas las combinaciones de ingreso y tasa de interés para las cuales el mercado monetario está en equilibrio, es decir, donde la demanda de dinero es igual a la oferta de dinero.

La intersección de ambas curvas determina el equilibrio macroeconómico de la economía, representando tanto el nivel de ingreso como la tasa de interés en ese punto. El modelo IS-LM es fundamental en el análisis macroeconómico y ha sido ampliamente utilizado para comprender el impacto de políticas fiscales y monetarias en variables económicas clave.

A continuación, se detalla cómo se desplazan las curvas IS y LM en respuesta a políticas monetarias y fiscales expansivas y restrictivas:

1. Política monetaria expansiva:

- Cuando el banco central implementa una política monetaria expansiva, por ejemplo, reduciendo las tasas de interés o aumentando la oferta de dinero, la curva LM se desplaza hacia la derecha. Esto ocurre porque con tasas de interés más bajas, la demanda de dinero aumenta y la inversión se vuelve más atractiva, lo que impulsa el gasto y el nivel de ingreso en la economía.
- Este desplazamiento resulta en un nuevo equilibrio, con un mayor nivel de ingreso

y una tasa de interés más baja. Como resultado, la curva IS también se desplaza hacia la derecha, ya que el aumento en el gasto impulsado por la política monetaria expansiva conduce a un mayor nivel de producción y empleo.

2. Política monetaria restrictiva:

- Por otro lado, cuando el banco central implementa una política monetaria restrictiva, como aumentar las tasas de interés o reducir la oferta de dinero, la curva LM se desplaza hacia la izquierda. Esto se debe a que las tasas de interés más altas hacen que la inversión sea menos atractiva y reducen el gasto en bienes y servicios.
- Este desplazamiento resulta en un nuevo equilibrio con un menor nivel de ingreso y una tasa de interés más alta. La curva IS también se desplaza hacia la izquierda, ya que el menor gasto generado por la política monetaria restrictiva conduce a una disminución en la producción y el empleo.

3. Política fiscal expansiva:

- Cuando el gobierno implementa una política fiscal expansiva, como aumentar el gasto público o reducir los impuestos, la curva IS se desplaza hacia la derecha. Esto se debe a que el aumento en el gasto gubernamental o en el consumo privado estimula la demanda agregada y aumenta el nivel de ingresos en la economía.
- Este desplazamiento resulta en un nuevo equilibrio con un mayor nivel de ingreso y posiblemente una tasa de interés más alta si el aumento en la demanda aumenta la presión sobre los recursos.

4. Política fiscal restrictiva:

- Por el contrario, cuando el gobierno implementa una política fiscal restrictiva, como reducir el gasto público o aumentar los impuestos, la curva IS se desplaza hacia la izquierda. Esto se debe a que la reducción en el gasto gubernamental o en el consumo privado reduce la demanda agregada y disminuye el nivel de ingresos en la economía.
- Este desplazamiento resulta en un nuevo equilibrio con un menor nivel de ingreso y probablemente una tasa de interés más baja si la disminución en la demanda reduce la presión sobre los recursos.

II.5.1. La eficiencia de la política fiscal: del análisis tradicional a una perspectiva actualizada

La eficiencia de la política fiscal ha sido un tema de discusión que ha evolucionado a lo largo del tiempo. En el análisis tradicional, arraigado en la teoría keynesiana, se consideraba que esta era un instrumento efectivo para estabilizar la economía. Según esta visión, aumentar el gasto público durante las recesiones y reducirlo durante las expansiones podría amortiguar las fluctuaciones económicas. Se enfatizaba el papel del multiplicador del gasto público y su capacidad para estimular la demanda agregada y fomentar el crecimiento económico.

Sin embargo, la perspectiva actualizada ha cuestionado esta visión tradicional y planteado dudas sobre la eficacia de la política fiscal en ciertos contextos. Críticas desde enfoques monetaristas y poskeynesianos han puesto en tela de juicio la capacidad de esta para lograr sus objetivos de manera efectiva; también se ha señalado que factores como el comportamiento del consumidor, los efectos monetarios y de riqueza, y el contexto de desarrollo económico pueden limitar su eficacia en la actualidad. Además, se ha enfatizado la importancia de considerar otros instrumentos de política económica, como la política monetaria, que en conjunto permitirían lograr una estabilización efectiva de la economía.

De manera similar a cómo se abordó el análisis de la efectividad de la política monetaria, se utiliza el marco de las curvas IS-LM para examinar la eficacia de la política fiscal. A pesar de sus desventajas, previamente señaladas, más adelante se darán matices a las conclusiones alcanzadas, explorando este tema desde diferentes perspectivas y utilizando otros instrumentos analíticos (Fernández *et al.*, 2006).

Partiendo nuevamente de la relación básica:

$$Y = C[Y - T(Y)] + I(i) + G$$

y de la ecuación de equilibrio del mercado monetario:

$$M = L_1(i) + L_2(Y)$$

Al diferenciar ambas ecuaciones se tiene:

$$dY = C'(dY - t dY) + I' di + dG$$

O también:

$$dY = c(dY - t dY) + k di + dG \rightarrow \begin{cases} C' = c \\ I' = k \end{cases}$$

Y además:

$$dM = L'_1 di + L'_2 dY = 0 \rightarrow (M \text{ constante})$$

De donde:

$$\frac{di}{dY} = -\frac{L'_2}{L'_1} \rightarrow di = -\frac{L'_2}{L'_1} dY$$

Sustituyendo:

$$dY = c(1 - t)dY - k \frac{L'_2}{L'_1} dY + dG$$

Es decir:

$$dY - c(1 - t)dY - k \frac{L'_2}{L'_1} dY = dG$$

Simplificando:

$$dY \left[1 - c(1-t) - k \frac{L'_2}{L'_1} \right] = dG$$

y, despejando dY , se deduce la siguiente fórmula del multiplicador

$$dY = \frac{dG}{\left[1 - c(1-t) - k \frac{L'_2}{L'_1} \right]} \quad (21)$$

La eficacia de la política fiscal se ve determinada por la pendiente de la función LM, como se observa en la expresión del multiplicador del gasto público, $-L'_2 / L'_1$. Cuanto menor sea la pendiente, mayor será el valor del multiplicador y, por lo tanto, más efectiva será la dicha política. Por el contrario, una pendiente alta de la LM resultará en un multiplicador cercano a cero, lo que limitará la eficacia de esta.

En la figura 18 se observa claramente el impacto de la implementación de medidas de política fiscal expansiva en un nivel inicial bajo de producción (representado por el punto Y_1^*). Esto se traduce en un notable aumento en la producción, impulsado por el multiplicador del gasto m_2 , el cual es más elevado debido a la pendiente de la curva LM. Posteriormente, en el punto Y_2^* , se vuelve a aumentar el gasto fiscal, esta vez utilizando el multiplicador del gasto m_3 , lo que resulta en un nivel de producción aún más alto (punto Y_3^*).

Este proceso demuestra cómo la combinación de políticas fiscales expansivas puede generar incrementos sucesivos en la producción económica.

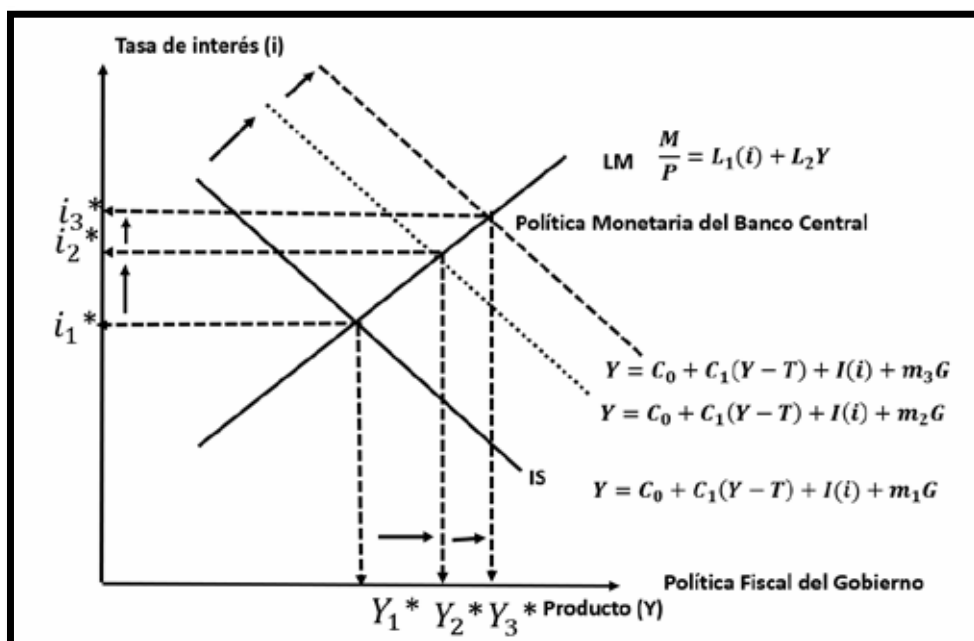


Figura 18: Eficacia de la política fiscal en el marco IS-LM

Fuente: Elaboración propia (2024)

En conclusión, el impacto del multiplicador de una política fiscal específica dependerá de la pendiente de la curva LM en el punto inicial de equilibrio. Por ejemplo, un aumento del gasto público generará un mayor aumento en la renta si la economía está lejos del pleno empleo y las tasas de interés son bajas. Sin embargo, este incremento será menor si la economía está cerca del pleno empleo y las tasas de interés son altas (Blanchard y Daniel, 2005).

Se destaca la necesidad de adoptar enfoques actualizados y complementarios para lograr una gestión económica efectiva que tenga en cuenta las complejidades y dinámicas de la economía moderna.

II.5.2. La importancia de la "política mixta" fiscal-monetaria en la gestión macroeconómica

La coordinación y complementación de estos dos instrumentos fundamentales que integran la "política mixta" fiscal-monetaria permiten utilizarla para alcanzar los grandes objetivos macroeconómicos; a su vez aprovechar sus fortalezas y compensar sus debilidades, logrando así un impacto más efectivo en la economía.

Una combinación adecuada de políticas fiscales y monetarias puede contribuir a mantener la estabilidad macroeconómica, controlando la inflación, promoviendo el crecimiento económico y reduciendo el desempleo, lo que ayuda a suavizar las fluctuaciones cíclicas de la economía y a responder de manera más efectiva a los *shocks* económicos.

Además, una integración coherente permite optimizar el uso de los recursos disponibles y evitar posibles conflictos o efectos no deseados que podrían surgir al aplicar cada política de forma aislada. Esto posibilita una mayor flexibilidad y capacidad de adaptación a las condiciones económicas cambiantes, ya que ambas políticas pueden ajustarse de manera complementaria según sea necesario.

De manera que la importancia fundamental de la "política mixta" fiscal-monetaria radica en la capacidad de aprovechar las sinergias entre ambas políticas para lograr una gestión macroeconómica más efectiva, estable y adaptable a circunstancias económicas variables.

II.5.3. La restricción presupuestaria del gobierno: límites y consideraciones financieras

La restricción presupuestaria gubernamental establece los límites dentro de los cuales el gobierno puede operar en términos de gasto público, asegurando que sus decisiones de política fiscal sean financieramente viables y sostenibles a largo plazo (Fernández *et al.*, 2006). Esto es fundamental para evitar desequilibrios fiscales, y garantizar la estabilidad económica y el bienestar general de la sociedad. Su importancia radica en su papel para mantener la disciplina fiscal y garantizar que las decisiones de gasto público sean coherentes con los recursos disponibles.

Se expresa mediante una ecuación básica que equilibra el gasto público (representado por G) con los impuestos (T) y otras fuentes de financiamiento como la emisión de dinero (ΔM) y la emisión de deuda pública (ΔDP). Esta ecuación establece que el gobierno debe compensar sus gastos con sus fuentes de financiamiento, lo que limita su capacidad para gastar de manera ilimitada.

$$G - T(Y) = \Delta M + \Delta DP \quad (22)$$

Las distintas combinaciones de estos cambios ofrecen diversas opciones de política económica, como se ilustra en la tabla 6. Una contribución fundamental de esta restricción presupuestaria gubernamental radica en su capacidad para conducir hacia la consideración de los efectos monetarios y de riqueza que se derivan de su manejo, tal como se evidencia en la tabla y en las discusiones previas al respecto.

La restricción subraya claramente que el déficit público, más allá de su impacto inicial en la producción o renta nacional a través del multiplicador, también puede influir en el suministro monetario y la riqueza de los actores económicos, particularmente cuando se examina su método de financiación.

Tabla 6: *Distintos tipos de política estabilizadora a partir de la restricción presupuestaria del gobierno*

Tipo de política estabilizadora	Variables que cambian	Variables que permanecen constantes
Política fiscal expansiva	$\Delta G = \Delta T$	$\Delta DP = \Delta M = 0$
	Gastos públicos adicionales financiados por mayores impuestos.	Política monetaria, tasas de interés, oferta monetaria
Política fiscal contractiva	$\Delta T = \Delta G$	$\Delta DP = \Delta M = 0$
	Reducción de gastos públicos financiada por mayores impuestos.	Política monetaria, tasas de interés, oferta monetaria
Política monetaria expansiva	$\Delta M = \Delta DP$	$G - T = \Delta M$
	Operaciones de mercado abierto.	$G - T = \Delta DP$
	Déficit público financiado con creación de dinero (o superávit más retirado de liquidez).	—
Política monetaria contractiva	$\Delta M = \Delta DP$	$G - T = \Delta M + \Delta DP$
	Déficit público financiado con emisión de deuda pública (o superávit más amortización de fondos públicos).	—
	Déficit público financiado con creación de dinero y emisión de deuda pública (o superávit con retirada de liquidez y amortización de valores públicos).	—

Fuente: Elaboración propia (2024)

Esta significativa contribución indica que, en contraposición a la visión keynesiana convencional que sostiene que el multiplicador de la política fiscal es independiente de su financiación, es esencial considerar los efectos monetarios y de riqueza, los cuales pueden incluso contrarrestar el efecto inicial positivo en la renta. Por lo tanto, ya no se puede sostener, bajo el análisis Hicks-Hansen, que las funciones IS y LM son independientes; es imperativo profundizar en la interdependencia entre las políticas fiscal y monetaria (Blanchard y Daniel, 2005).

La introducción de la restricción presupuestaria busca superar las limitaciones del diagnóstico previo sobre la eficacia de las políticas fiscal y monetaria, realizado en el marco del modelo IS-LM (Fernández *et al.*, 2006). Para ello se parte de las ecuaciones representativas del equilibrio real (IS) y monetario (LM):

$$Y = C[Y - T(Y)] + I(i) + G$$

$$M = L_1(i) + L_2(Y)$$

Diferenciando ambas ecuaciones se tendría:

$$dY = c(dY - t dY) + k di + dG \rightarrow \begin{cases} C' = c \\ I' = k \end{cases} \quad (23)$$

$$dM = L'_1 di + L'_2 dY \quad (24)$$

Cuando se evalúa la efectividad de la política fiscal dentro de este marco, es importante recordar que en la sección anterior se operó bajo la suposición de que el incremento del gasto público (dG) no conlleva a cambios en la cantidad de dinero, lo que implica que $dM = 0$. Bajo esta premisa se había considerado una política expansiva independiente del modo en el que se financiaba el aumento del gasto público y, por ende, también independiente de la política monetaria. Esto permitió calcular un valor para el multiplicador:

$$dY = \frac{dG}{\left[1 - c(1 - t) - k \frac{L'_2}{L'_1}\right]} \quad (25)$$

Ahora, si se toma en cuenta la restricción presupuestaria del gobierno y se considera que el incremento en el gasto público se financia, al menos parcialmente, mediante créditos del banco central al Tesoro Público, lo que implica una expansión monetaria ($dM \neq 0$), el resultado sería un aumento en la cantidad de dinero circulante en el sistema:

$$dM = p(dG - dT) = p(dG - t dY)$$

siendo

$$T = T_0 + tY \text{ y } \rho \leq 1$$

Es decir, $\Delta T = t \Delta Y$, suponiendo que las autoridades no aumentan discrecionalmente el componente autónomo de los impuestos ($\Delta T_0 = 0$).

Igualando las ecuaciones:

$$dM = L'_1 di + L'_2 dY = p(dG - t dY)$$

y, despejando di ,

$$di = \frac{p(dG - t dY) - L'_2 dY}{L'_1}$$

expresión que se sustituye en la [23], resultando que:

$$dY = c(dY - t dY) + k \left[\frac{p(dG - t dY) - L'_2 dY}{L'_1} \right] + dG$$

Y operando:

$$dY = c dY - c t dY + \frac{k}{L'_1} [p dG - \rho t dY - L'_2 dY] + dG$$

$$dY = dY(c - ct) + \frac{k}{L'_1} p dG - \frac{k \rho t dY}{L'_1} - \frac{k L'_2 dY}{L'_1} + dG$$

$$dY - dY(c - ct) + dY \left[\frac{k(\rho t + L'_2)}{L'_1} \right] = dG \left(1 + \frac{kp}{L'_1} \right)$$

$$dY \left\{ 1 - c(1 - t) + \left[\frac{k(\rho t + L'_2)}{L'_1} \right] \right\} = dG \left(1 + \frac{kp}{L'_1} \right)$$

Finalmente se obtiene que:

$$dY = \frac{\left(1 + \frac{kp}{L'_1} \right)}{\left\{ 1 - c(1 - t) + \left[\frac{k(\rho t + L'_2)}{L'_1} \right] \right\}} dG \quad (26)$$

Si se comparan las dos expresiones de dY es evidente que el multiplicador obtenido en esta última (considerando el cambio en la oferta monetaria provocado por la financiación del aumento en los gastos gubernamentales, es decir, el contenido de la restricción presupuestaria del Estado) es mayor que el multiplicador de la primera (donde se supuso que no había cambios en la oferta monetaria).

Esto implica que un aumento en los gastos públicos (dG) generará un efecto expansivo en la renta (y en el nivel general de precios), mayor al inicialmente previsto por las autoridades, sin considerar la restricción presupuestaria gubernamental (Ver figura 19).

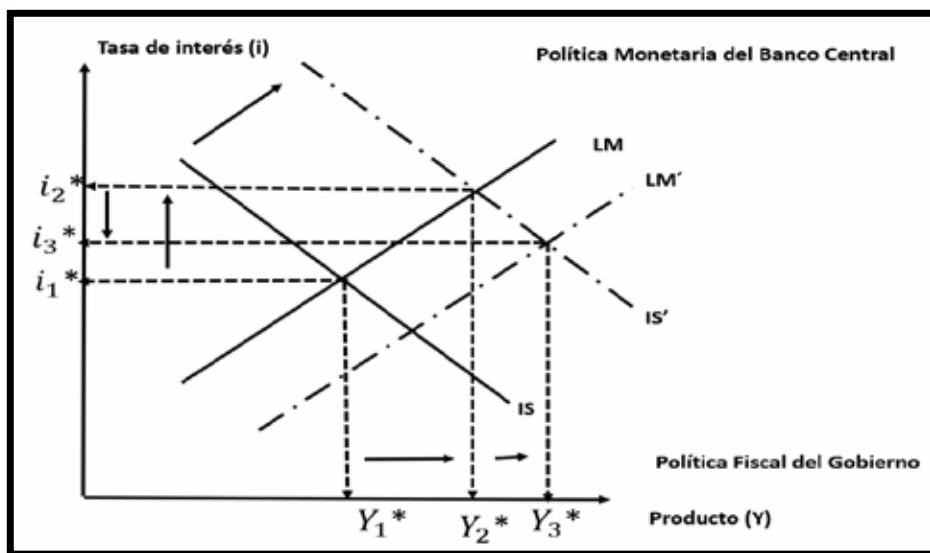


Figura 19: Eficacia de la política fiscal sin considerar la restricción presupuestaria del gobierno.

Fuente: Elaboración propia (2024)

En dicha figura se observa que el aumento en los gastos gubernamentales (dG) desplaza la función IS hasta IS' , lo que resulta en un incremento en la renta de Y_1 a Y_2 como deseaba el gobierno. Sin embargo, dado que $dM \neq 0$, el aumento en la oferta monetaria provocado por la financiación de dG también desplaza la función LM hacia la derecha, llevando la renta de equilibrio finalmente a $Y_3 > Y_2$, generando de hecho un impacto expansivo global mayor al inicialmente previsto, con sus correspondientes efectos inflacionarios negativos.

Con el fin de evitar este exceso de expansión, las autoridades deben tener en cuenta las implicaciones de su restricción presupuestaria y, por ende, el verdadero valor del multiplicador de dG . Para lograr el efecto expansivo deseado en la renta (de Y_1 a Y_2), deberán aumentar los gastos públicos en menor medida, desplazando la función IS no hasta IS' , sino solo hasta IS'' (Figura 20), ya que deben considerar el desplazamiento de LM hasta LM' derivado de la financiación a través de la expansión monetaria del déficit público.

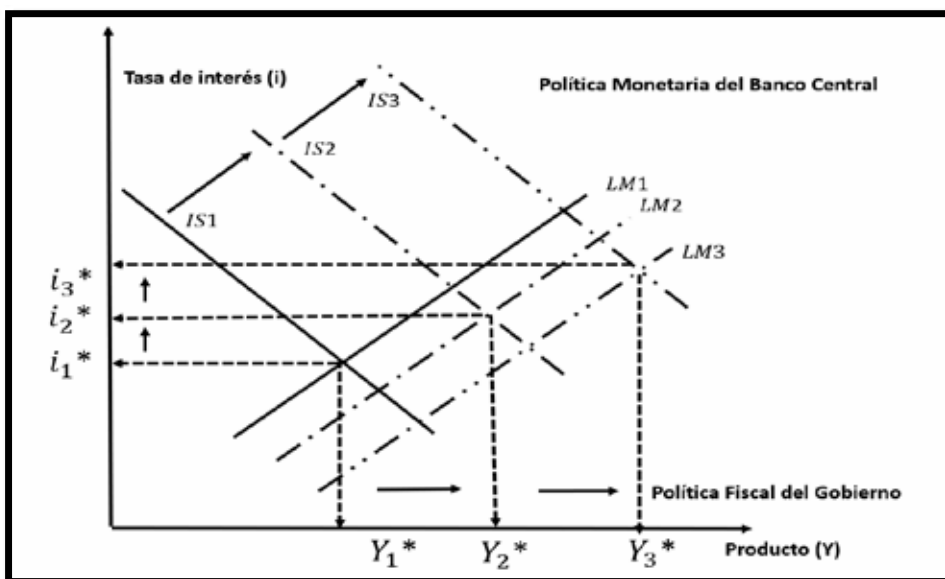


Figura 20: Eficacia de la política fiscal considerando la restricción presupuestaria del gobierno.

Fuente: Elaboración propia (2024)

Este aspecto de la relación entre la política fiscal y la monetaria es, sin duda, una de las consecuencias más relevantes de considerar la restricción presupuestaria estatal. Sin embargo, no es la única, ya que esta misma restricción indica, como se observó anteriormente, que el déficit público puede financiarse no solo a través del crédito del banco central al Tesoro, sino también mediante emisiones de deuda pública, interna y/o externa, con diversos efectos en diferentes situaciones (los cuales se analizan a continuación). Se debe tener en cuenta que, como ya se ha mencionado, en este escenario se podría compensar la expansión generada por el déficit público inicial mediante un fenómeno de desplazamiento (crowding-out) del sector privado, lo que reduciría su nivel de gastos.

II.5.4. Problemas asociados con la financiación del déficit público

Los inconvenientes son diversos y tienen implicaciones tanto a corto como a largo plazo; aquí se mencionan algunos de estos:

1. **Endeudamiento excesivo:** la relación entre la deuda pública (D) y el producto interno bruto (PIB) es un indicador clave de la sostenibilidad de la deuda. Se calcula como: $\frac{D}{PIB}$. Si esta relación aumenta constantemente, indicaría endeudamiento excesivo.
2. **Presión sobre las finanzas públicas:** el pago de intereses (I) sobre la deuda puede consumir una parte considerable del presupuesto del Estado. Si esta proporción es alta, posiblemente significa presión sobre las finanzas públicas. La relación entre el pago de intereses y los ingresos del gobierno se puede expresar como:

$$\frac{\text{Pago de Intereses}}{\text{Ingresos del Gobierno}} = \frac{IP}{GR}$$

3. **Impacto en la estabilidad macroeconómica:** guarda relación con la cantidad de dinero en circulación. Si la financiación del déficit se realiza mediante la expansión monetaria, podría conducir a un aumento en la oferta monetaria (M) que excede el crecimiento del producto interno bruto (PIB), lo que puede provocar inflación. La ecuación cuantitativa del dinero describe esta relación:

$$M \cdot V = P \cdot Y$$

Donde:

M - oferta monetaria,

V - velocidad del dinero,

P - nivel de precios, y

Y - producto interno bruto.

4. **Crowding-out:** este fenómeno puede describirse mediante la relación entre la tasa de interés (r) y la inversión privada (PI). Un aumento en la demanda de préstamos del gobierno podría incrementar la tasa de interés, lo que reduce la inversión privada. Esta relación se expresa como:

$$PI = f(r)$$

5. **Dependencia del financiamiento externo:** puede evaluarse considerando la proporción de deuda externa (D_ext) con respecto a la deuda total (D_total):

$$\text{Proporción de Deuda Externa} = \frac{\text{Deuda Externa}}{\text{Deuda Total}}$$

6. **Riesgo soberano:** se refleja en las primas de riesgo asociadas con la deuda soberana. Cuanto mayor sea la prima de riesgo, mayor será el riesgo percibido por los inversores sobre la capacidad del gobierno para cumplir con sus obligaciones financieras. La prima de riesgo puede expresarse como:

$$\text{Prima de Riesgo} = rs (\text{riesgo soberano}) - rf (\text{libre de riesgo})$$

7. **Restricciones fiscales a largo plazo:** podría entenderse en términos de la sostenibilidad de la deuda. Si la deuda pública crece a una tasa más rápida que el PIB nominal durante un período prolongado, es posible que indique problemas de sostenibilidad fiscal a largo plazo. Esto puede expresarse como:

$$\frac{\Delta D}{\Delta t} > \frac{\Delta PIB}{\Delta t}$$

II.5.4.1. Consecuencias de la restricción presupuestaria del gobierno en la política mixta fiscal-monetaria

La restricción presupuestaria gubernamental puede tener diversas consecuencias en la política mixta fiscal-monetaria, algunas de las cuales se mencionaron anteriormente:

1. **Efecto Crowding-out:** a causa de este fenómeno la financiación del déficit público puede desplazar al sector privado, reduciendo su nivel de gastos.
2. **Dependencia de la política monetaria:** la forma en que se financie el déficit público (ya sea por deuda o creación de dinero) influye en el papel de la política monetaria. Si esta es pasiva y depende de la política fiscal, la financiación del déficit público puede introducir una expansión de la base monetaria y de las disponibilidades líquidas.
3. **Control monetario activo vs. pasivo:** la restricción presupuestaria influye en si la política monetaria adopta un papel activo o pasivo en relación con la política fiscal. Un control monetario activo puede permitir un mayor éxito en la lucha contra la inflación, mientras que un control pasivo podría limitar las posibilidades de la política monetaria.

Estas son algunas de las posibles consecuencias de la restricción presupuestaria del gobierno en la política mixta fiscal-monetaria, según Fernández *et al.* (2006).

II.5.4.2. Papel de la financiación por deuda o por creación de dinero en la política monetaria

La financiación por deuda o por creación de dinero desempeña diferentes roles en la política monetaria, según se detalla a continuación (Ferreira y Pires, 2024).

Financiación por deuda:

- Cuando el déficit público se financia mediante deuda pública interna, puede haber efectos de crowding-out financiero, donde la oferta de fondos para el sector privado se reduce, ya que este se ve desplazado por el sector público.
- La adquisición de deuda pública interna por intermediarios financieros o empresas no financieras puede reducir la financiación disponible para el sector privado, pero no necesariamente conlleva una expansión monetaria ni efectos inflacionarios si se suscribe con fondos de la renta ordinaria.

2. Financiación por creación de dinero:

- Si el déficit público se financia con emisión de dinero, puede haber efectos como una expansión de la base monetaria y de las disponibilidades líquidas, lo que influye en el control monetario.
- La financiación del déficit público a través de la emisión de dinero podría introducir una expansión monetaria y, en última instancia, tensiones inflacionistas si no se lleva a cabo una esterilización adecuada de los incrementos no deseados de liquidez.

De manera general la forma en que se financia el déficit público, ya sea por deuda o por creación de dinero, influye en la política monetaria, afectando aspectos como la oferta de fondos para el sector privado, la expansión monetaria y la estabilidad de precios.

II.5.4.3 Repercusión de la dependencia de la política fiscal expansiva en la financiación del déficit público a través de la política monetaria

La dependencia de la política fiscal expansiva en la financiación del déficit público puede influir en la política monetaria de varias maneras, como se describe en Montes y Luna (2017):

1. Papel de la política monetaria:

- Si la política monetaria es pasiva y depende de la política fiscal, es decir, si la primera debe priorizar la financiación del déficit público por sobre su objetivo de control monetario, puede resultar en una expansión de la base monetaria y de las disponibilidades líquidas.
- Esta dependencia conllevaría a que la política monetaria se vea condicionada por las decisiones de financiación del déficit público, lo que influye en su capacidad para controlar la inflación y mantener la estabilidad económica.

2. Efectos en la oferta de fondos:

- La financiación del déficit público a través de la emisión de dinero puede desplazar la oferta de fondos disponibles para el sector privado (efecto crowding-out), reduciendo así su nivel de gastos.
- Dependiendo de cómo se financie el déficit público (ya sea con deuda o creación de dinero), la política monetaria se enfrentará a desafíos como la expansión monetaria, tensiones inflacionistas y la necesidad de saneamiento de liquidez no deseada.

La dependencia de la política fiscal expansiva en la financiación del déficit público condiciona el papel y la efectividad de la política monetaria, afectando la oferta de fondos para el sector privado, la estabilidad monetaria y la capacidad de controlar la inflación.

II.6. La Política Fiscal en el Contexto de Crisis Financieras y en el Impulso del Crecimiento Económico

El análisis y la comprensión de la política fiscal en el escenario de crisis financieras y en el impulso del crecimiento económico son aspectos fundamentales para la estabilidad y el desarrollo sostenible de las economías a nivel global. El presente texto aborda estas cuestiones desde diversas perspectivas, comenzando con un examen profundo de la crisis financiera y la revalorización de la política fiscal como herramienta clave en su gestión. Luego, se adentra en un estudio exhaustivo de la efectividad y dinámicas de esta política en Japón a lo largo de más de dos décadas, ofreciendo un enfoque integral desde 1976 hasta 1999.

Posteriormente, se centra en un análisis completo de la política fiscal en Venezuela, evaluando su impacto en la inflación y explorando las perspectivas de sostenibilidad en un contexto económico complejo. Finalmente, se presentan factores y recomendaciones clave destinados a prevenir crisis financieras y estimular el crecimiento de la economía, lo que proporciona una visión integral y multifacética de un tema crucial en la actualidad.

II.6.1. Perspectivas sobre la política económica: análisis de la crisis financiera y la revalorización de la política fiscal

En el libro "Getting Off Track: How Government Actions and Interventions Caused, Prolonged, and Worsened the Financial Crisis", de John B. Taylor, el autor presenta un argumento convincente sobre el papel de las acciones e intervenciones gubernamentales en lo referido a causar, prolongar y empeorar la crisis financiera.

En su obra, Taylor (2009) argumenta que la crisis financiera fue causada principalmente por el colapso de una burbuja inmobiliaria. Atribuye esta burbuja inmobiliaria a una política monetaria que permaneció excesivamente acomodaticia durante demasiado tiempo después de la recesión económica de 2001. La política monetaria laxa llevó a asumir riesgos excesivos y contribuyó al sobrecalentamiento del mercado inmobiliario.

Este autor sugiere que los responsables políticos diagnosticaron erróneamente el problema subyacente durante la crisis financiera. En lugar de reconocer los problemas de insolvencia dentro del sistema bancario lo vieron como un problema de liquidez. Este diagnóstico erróneo condujo a respuestas ineficaces y prolongó la crisis.

Taylor (2009) critica las decisiones de rescate inconsistentes, ad hoc y no explicadas, tomadas durante la crisis. Mientras algunas instituciones financieras como Bear Stearns y AIG fueron rescatadas, otras como Lehman Brothers no lo fueron. Esta inconsistencia en las decisiones de rescate empeoró la crisis y creó incertidumbre en los mercados financieros.

El argumento presentado está respaldado por datos y análisis empíricos, lo que proporciona una base sólida para sus afirmaciones. El autor presenta una evaluación exhaustiva de los factores que contribuyeron a la crisis financiera, y ofrece una narrativa clara sobre cómo intervenciones gubernamentales jugaron un papel crítico significativo en el empeoramiento de la crisis. Esta investigación destaca la necesidad de una mejor comprensión de las consecuencias de las decisiones políticas sobre la estabilidad del sistema financiero.

En las últimas dos décadas se ha observado un cambio significativo en el panorama de la política económica, con un aumento notable en la importancia de la política monetaria y una relativa relegación de la política fiscal. En esta parte, se analizan los principales argumentos presentados por Arestis y Sawyer (2003) en su trabajo "Reinventing fiscal policy", publicado por Levy Economics Institute of Bard College, una institución reconocida que se ocupa de temas económicos y lleva a cabo investigaciones de alta calidad en este campo.

El análisis se centró en la necesidad de reorientar la política fiscal en respuesta a estos cambios macroeconómicos y en el papel crucial que esta puede desempeñar en la promoción del crecimiento, el empleo y la estabilidad financiera (Ibidem). Publicaciones como la de Arestis y Sawyer contribuyen al debate académico y al desarrollo de políticas en este sentido.

Los mencionados autores destacan la relevancia de la política fiscal como herramienta de control y para alcanzar objetivos macroeconómicos. Argumentan que, a pesar del predominio de la política monetaria, la fiscal puede tener un impacto significativo en la economía, especialmente en momentos en que la monetaria alcanza sus límites o no es suficiente para abordar los desafíos. En este sentido, esta puede desempeñar un papel crucial en la promoción del crecimiento y la estabilidad, así como en la creación de empleo.

Arestis y Sawyer (2003) abogan por un enfoque a largo plazo de la política fiscal, argumentando que esta no debe considerarse solo como una respuesta a las fluctuaciones económicas, sino como un instrumento para promover un crecimiento sostenible y equilibrado. Destacan la importancia de una coordinación efectiva entre la política monetaria y fiscal para garantizar la estabilidad y optimizar el rendimiento general de la economía.

El crecimiento sostenible y equilibrado se refiere a promover un desarrollo que satisfaga las necesidades actuales, se mantenga a lo largo del tiempo sin comprometer los recursos naturales, el medio ambiente o las necesidades de las generaciones futuras, y logre un equilibrio entre el crecimiento económico, la equidad social y la protección ambiental. Esto implica considerar no solo los aspectos financieros, como el aumento del producto interno bruto (PIB) y la creación de empleo, sino también adoptar políticas y prácticas que fomenten la eficiencia en el uso de los recursos, la inclusión social, la mitigación del cambio climático y la preservación de la biodiversidad, entre otros aspectos.

La estabilidad de una economía alude a la condición en la que esta opera de manera predecible, con un nivel constante de crecimiento, baja inflación, pleno empleo y equilibrio en sus principales indicadores macroeconómicos. Es un objetivo clave de la política económica y se considera fundamental para el bienestar de una sociedad y el funcionamiento eficiente de una economía.

Algunos de los aspectos clave de esta estabilidad incluyen:

1. **Crecimiento económico sostenible:** se refiere al aumento constante y sostenible del producto interno bruto (PIB) a lo largo del tiempo, lo que indica un aumento en la producción de bienes y servicios.

2. **Baja inflación:** la estabilidad de precios es fundamental, ya que la inflación excesiva puede erosionar el poder adquisitivo de la moneda y afectar negativamente la economía.
3. **Pleno empleo:** se refiere a la situación en la que todos los trabajadores que desean trabajar pueden encontrar empleo, lo que contribuye al bienestar social y al crecimiento económico.
4. **Equilibrio en la balanza de pagos:** implica que un país no tiene déficits excesivos en su cuenta corriente y puede financiar sus importaciones con exportaciones y otros flujos de capital.
5. **Estabilidad financiera:** se refiere a la solidez y estabilidad del sistema financiero económico de un país, que evite crisis y garantice un funcionamiento eficiente de los mercados.

En conclusión, Arestis y Sawyer (2003), argumentan la necesidad de revalorizar la política fiscal y otorgarle mayor importancia en el contexto económico actual. A través de su buen diseño y coordinación es posible abordar de manera efectiva los desafíos que acontecen y promover un crecimiento sostenible y equilibrado a largo plazo.

II.6.2. Efectividad y dinámicas de la política fiscal en Japón, desde 1976 hasta 1999.

El artículo "Efectividad de la Política Fiscal en Japón", de Kenneth N. Kuttner y Adam S. Posen, expone el impacto de la política fiscal en la economía de Japón durante el período de 1976 a 1999. A través de un análisis detallado de diversos factores, que incluyen recortes de impuestos, gastos en obras públicas, comportamiento del ahorro y dinámicas de la deuda gubernamental, los autores ofrecen valiosas ideas que contribuyen a la comprensión del panorama económico de Japón durante ese periodo (Kuttner y Posen, 2002).

Una de las conclusiones centrales del estudio es el papel significativo desempeñado por los *shocks* de política fiscal en el impulso de la economía japonesa, particularmente durante la década de 1990. Estos se refieren a cambios inesperados o no anticipados en las variables clave, como el gasto público, los impuestos y el déficit presupuestario. Pueden surgir de decisiones tomadas por el gobierno, como cambios en las tasas impositivas, modificaciones en los niveles de gasto público o ajustes en el presupuesto gubernamental.

Los autores resaltan que tanto los recortes de impuestos como los gastos en obras públicas tuvieron efectos estimulantes para el país, aunque los recortes mostraron un efecto multiplicador más alto en comparación con dichos gastos. Este hallazgo subraya la importancia de considerar cuidadosamente la composición de las medidas de política fiscal para maximizar su efectividad.

Cuando se produce un *shock* de política fiscal, este puede tener efectos significativos en la economía, ya que influye en variables macroeconómicas como el crecimiento, la inflación, el empleo y la inversión, dependiendo de su magnitud y naturaleza. Estudiar su influencia permite comprender cómo estos cambios impactan la economía en general y evaluar la efectividad de las políticas fiscales en diferentes escenarios. Para el análisis y

la cuantificación de sus efectos se utilizan modelos econométricos, como los VAR estructurales.

Además, el estudio profundiza en el concepto de *equivalencia ricardiana* y sus implicaciones para el comportamiento del ahorro en Japón, teoría que sugiere que el comportamiento de los agentes económicos, particularmente los individuos y las familias, se adapta de manera que compensa los efectos de los cambios en la política fiscal del gobierno. Esta teoría se basa en las ideas del economista David Ricardo.

Si bien la evidencia sugiere un grado de comportamiento compensatorio, donde los individuos ajustan su conducta de ahorro en relación con cambios en el déficit presupuestario general y los ingresos fiscales, los efectos se encuentran en un nivel modesto. Esto arroja luz sobre las complejidades de las respuestas conductuales de los individuos ante estos cambios y subraya la necesidad de que los responsables de formular políticas las considere.

Según la equivalencia ricardiana, los individuos anticipan que los cambios en la política fiscal, como los recortes de impuestos o el aumento del gasto público financiado con deuda, tendrán implicaciones futuras en forma de impuestos más altos o reducciones en los servicios públicos. Por lo tanto, los individuos aumentarían su ahorro actual para compensar estos efectos futuros, lo que resultaría en un efecto neutral en la economía en términos de demanda agregada.

En el caso específico de una política fiscal que implique aumentos en el endeudamiento público, la equivalencia ricardiana postula que esto no tendría efectos significativos en la economía a largo plazo, ya que los agentes económicos ajustarían su comportamiento para contrarrestar los efectos de dichos cambios. La validez y la magnitud de esta teoría han sido objeto de debate en la literatura relacionada al tema, y su aplicación práctica varía según las circunstancias económicas y las respuestas de los agentes.

Kuttner y Posen (2002) también abordan las dinámicas de la deuda gubernamental japonesa y los desafíos asociados con garantizar la sostenibilidad fiscal. El rápido aumento de la deuda pública durante el período estudiado plantea preocupaciones sobre la estabilidad fiscal a largo plazo, especialmente en el contexto de cambios demográficos. Los autores enfatizan la importancia de abordar estos desafíos mediante una planificación cuidadosa y la implementación de políticas idóneas.

La planificación fiscal se refiere al proceso de anticipar, estructurar y gestionar las decisiones financieras y fiscales de una persona, empresa o entidad con el objetivo de minimizar la carga impositiva de manera legal y ética. Implica la utilización estratégica de normativas, deducciones, exenciones y otros mecanismos legítimos para optimizar la situación específica de un contribuyente. Es fundamental que la planificación se realice conforme a la legislación vigente, evitando prácticas de evasión tributaria o el uso abusivo de mecanismos fiscales (Al-Hadi y Al-Abri, 2022).

Algunos aspectos clave de esta planificación incluyen:

1. **Análisis de la situación fiscal:** evalúa la situación actual del contribuyente para identificar oportunidades de optimización y posibles riesgos fiscales.
2. **Identificación de estrategias fiscales:** se trata de desarrollar estrategias y estructuras

que permitan minimizar o mermar la carga impositiva, como la elección de regímenes fiscales favorables, la utilización de incentivos y la planificación de inversiones.

3. **Cumplimiento normativo:** permite asegurarse de que todas las estrategias de planificación cumplan con las leyes y regulaciones fiscales vigentes, y se eviten prácticas ilegales o evasión de impuestos.
4. **Optimización de la carga impositiva:** posibilita buscar formas legales de reducir la carga impositiva, aprovechando deducciones, créditos y otras herramientas disponibles en el marco legal.
5. **Planificación a largo plazo:** considera los efectos a largo plazo de las decisiones fiscales, anticipando posibles cambios en la normativa y adaptando la estrategia en consecuencia.

La figura 21 proporciona una visión general del crecimiento económico y las finanzas públicas de Japón durante el período de 1992 a 2022. Durante estos años, el crecimiento promedio anual del Producto Interno Bruto (PIB) per cápita fue del 0,69 %, lo que indica un aumento gradual pero modesto en la producción por persona. Simultáneamente, el crecimiento promedio anual del PIB en general fue ligeramente más alto, con un 0,73 %, lo que sugiere un desarrollo económico global similar, pero sin considerar el tamaño de la población.

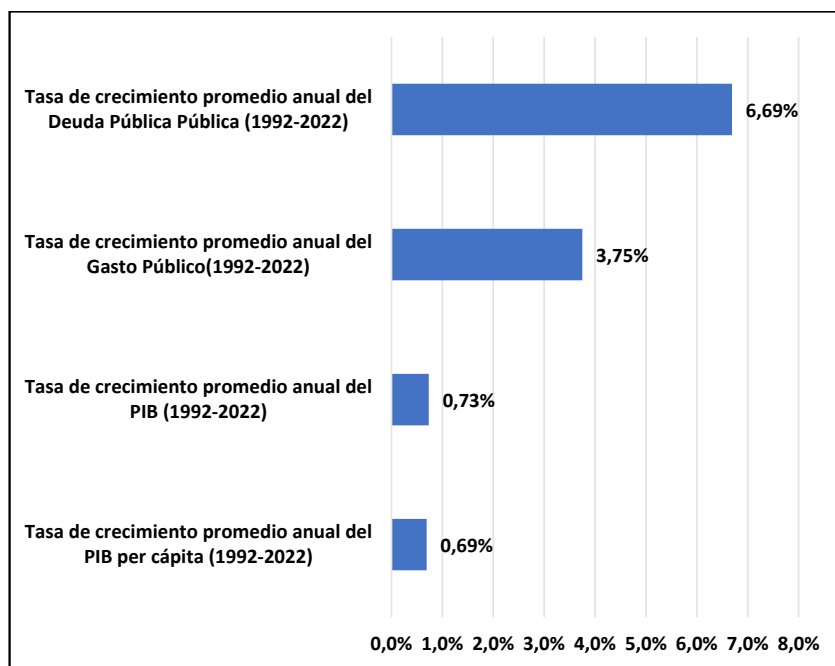


Figura 21: Indicadores fiscales promedio del Japón, durante 1992-2022.

Fuente: Banco Mundial (2024)

En términos de gasto público, hubo un crecimiento más sustancial con una tasa promedio anual del 3,75 %. Este aumento indica una mayor participación estatal en la economía, posiblemente a través de inversiones en infraestructura y servicios públicos. Sin embargo,

el incremento del gasto también se acompañó de un crecimiento significativo en la deuda pública, con una tasa promedio anual del 6,69 %. Esto plantea preocupaciones sobre la sostenibilidad de la deuda a largo plazo y la capacidad del gobierno para financiar sus obligaciones futuras.

En conjunto, los datos sugieren un crecimiento económico y del gasto público moderados, y una acumulación de deuda pública a una tasa más rápida que dicho crecimiento en general. Esta dinámica puede plantear desafíos para el gobierno, en términos de administrar su deuda y garantizar la estabilidad financiera a largo plazo. Por ello, la planificación fiscal debe considerar cómo gestionar la deuda pública de manera sostenible, dirigir el gasto público de manera eficiente, optimizar la recaudación de impuestos y fomentar el desarrollo de la economía a largo plazo.

Por otra parte, la investigación de Cimadomo (2008) arroja información crucial para los formuladores de políticas y los economistas por igual. Basados en un conjunto de datos anuales en tiempo real, que abarcan de 1994 a 2006, el estudio reúne meticulosamente registros sobre variables fiscales y macroeconómicas de las Perspectivas Económicas de la OCDE para 19 países miembros, y descubre cambios significativos en los parámetros estimados que representan la sensibilidad cíclica de las políticas discrecionales, pasando de la prociclicidad a la anticiclicidad al incorporar observaciones en tiempo real.

Además, la investigación subraya el sesgo generalizado que puede contaminar las estimaciones cuando se basa únicamente en datos revisados, enfatizando la imperativa de integrar datos en directo para evaluaciones precisas de políticas fiscales. Al tener en cuenta información en vivo sobre las condiciones cíclicas, Cimadomo percibe una tendencia notable: la postura discrecional de la política fiscal tiende hacia la anticiclicidad durante las desaceleraciones económicas, tanto en el área del euro como en los países de la OCDE fuera del área del euro. Abrazar políticas anticíclicas durante estas desaceleraciones y permanecer vigilantes para ajustar estrategias fiscales basadas en las condiciones de la economía en tiempo real son pasos cruciales hacia la promoción de la estabilidad y el crecimiento económico.

El Banco Central Europeo (BCE) desempeña un papel fundamental en este discurso al proporcionar una plataforma para la difusión de los resultados de Cimadomo (2008). Al alojar el documento de trabajo en su sitio web y brindar apoyo al esfuerzo de investigación, el BCE demuestra su compromiso de fomentar el diálogo y avanzar en el conocimiento sobre cuestiones de política fiscal. Estos hallazgos instan a los responsables de formular políticas a adoptar información oportuna para evaluaciones y toma de decisiones, basándose en este tipo de datos.

Con estas recomendaciones y percepciones se puede navegar el intrincado panorama de la política fiscal con mayor precisión, evaluando "ex-ante" los planes fiscales a través de datos en tiempo real sobre el saldo primario estructural, donde, como ya se ha mencionado, la orientación de la política fiscal tiende a ser contra-cíclica, especialmente durante períodos económicos favorables, en contraste con las evaluaciones "ex-post" que indican pro-ciclicidad.

El estudio sugiere que la conducta cíclica prevista se caracteriza por tres regímenes distintos. El cambio entre estos es probable que ocurra cuando la producción se acerca a

su nivel de equilibrio. Esto resalta la complejidad y la no linealidad en la respuesta de la política fiscal a los ciclos económicos y a la acumulación de deuda pública.

Los regímenes de política fiscal identificados sugieren una posible alternancia entre comportamientos distintos, en función de las condiciones económicas. Estos son:

1. **Acíclico:** en este régimen, la política fiscal no muestra una sensibilidad significativa a las condiciones cíclicas de la economía. O lo que es lo mismo, la política fiscal no se ajusta de manera proactiva a las fases del ciclo económico, como las recesiones o expansiones.
2. **Contra-cíclico:** contrariamente, en este régimen la política fiscal muestra una sensibilidad opuesta a las condiciones cíclicas. Esto implica que, durante períodos de desaceleración o recesión, la política fiscal se orienta hacia medidas expansivas para estimular la economía, mientras que, en fases de crecimiento económico, se adoptan medidas más restrictivas para evitar el sobrecalentamiento.
3. **Pro-cíclico:** se refiere a un comportamiento en el que las decisiones fiscales adoptadas por los gobiernos tienden a exacerbar las fluctuaciones del ciclo económico. Es decir, durante las fases de expansión las políticas fiscales pro-cíclicas implican un aumento del gasto público y posiblemente reducciones de impuestos, lo que puede contribuir a un sobrecalentamiento de la economía. Por otro lado, durante las recesiones o desaceleraciones, estas políticas fiscales implican reducciones del gasto público y probablemente aumentos de impuestos, lo que puede agravar la contracción económica.

Estos regímenes múltiples reflejan la posibilidad de que los responsables de la política fiscal ajusten sus decisiones de gasto y tributación de manera diferente según el estado de la economía, lo que puede tener repercusiones significativas para la estabilidad macroeconómica y el crecimiento a largo plazo.

El comportamiento pro-cíclico de la política fiscal ha sido objeto de debate y críticas, ya que puede conducir a una mayor volatilidad y amplificación de los ciclos económicos. Por lo tanto, se considera deseable que las políticas fiscales sean contra-cíclicas, es decir, que actúen para suavizar las fluctuaciones del ciclo económico y estabilizar la economía en su conjunto.

II.6.3. Análisis de la política fiscal venezolana: impacto en la inflación y perspectivas de sostenibilidad durante 1997-2013.

Desde la revisión de la literatura, se destaca el contraste entre posturas keynesianas y poskeynesianas en cuanto al papel de la política fiscal, subrayando su importancia como complemento a los mecanismos de mercado para abordar problemas económicos como el desempleo y la subproducción. Mientras los keynesianos tienden a favorecer la intervención activa del gobierno para estimular la demanda agregada y combatir el desempleo a través del gasto público, los poskeynesianos abogan por enfoques más heterodoxos que incluyan consideraciones sobre el sector financiero y la distribución del ingreso (Urdaneta, 2015).

La idea es que la intervención del gobierno a través de la política fiscal puede ser necesaria para contrarrestar deficiencias en el funcionamiento del mercado y

promover la estabilidad, ya que influye en cómo se asignan los recursos y se regulan los niveles de actividad económica. Además, la política fiscal tiene implicaciones importantes para la distribución del ingreso y la provisión de bienes y servicios públicos.

El análisis integral de la política fiscal venezolana durante 1997-2013 revela un panorama complejo y multifacético. Esta se caracteriza por su papel crucial en la gestión pública y la orientación de la actividad de la economía, que busca mantener la estabilidad macroeconómica, promover el crecimiento, distribuir equitativamente la renta nacional, controlar la inflación y estimular la demanda agregada para evitar recesiones. Sin embargo, se observa un escenario de política fiscal expansiva con déficit fiscal estructural, lo que ha generado impactos en variables como la inflación, el crecimiento económico y el empleo (Urdaneta, 2015).

La incidencia de la política económica en el nivel de precios en Venezuela se refleja en una inflación acumulada del 3324,94 % durante el periodo analizado, que ha tenido consecuencias en variables como el empleo y el crecimiento económico, el cual, a pesar del aumento en los precios, ha sido limitado, afectando el poder adquisitivo de la población. En este contexto, es crucial analizar cómo las decisiones, especialmente en términos de política fiscal, pueden ajustarse para promover la estabilidad de precios, el desarrollo de la economía y el bienestar social. De allí, la necesidad de una evaluación crítica que considere múltiples enfoques teóricos para comprender la relación entre las variables fiscales específicas (como el gasto público, los impuestos y el déficit fiscal) y la inflación, lo que implica examinar las suposiciones subyacentes y evaluar la validez de los modelos económicos desde diferentes perspectivas epistemológicas.

El análisis del estudio sobre la inflación y la disponibilidad de efectivo en la economía venezolana durante el periodo 2005-2018, revela una serie de hallazgos significativos, entre ellos, la importancia de relacionar la inflación con la disponibilidad de efectivo, que radica en comprender cómo la cantidad de dinero en circulación afecta el nivel de precios en un contexto de hiperinflación. La escasez de efectivo y la emisión descontrolada de dinero sin respaldo han contribuido al aumento exponencial de los precios, generando inestabilidad económica y social. Esta valoración permite identificar las causas subyacentes de la inflación y diseñar políticas monetarias y fiscales efectivas para contrarrestarla, promoviendo así un ambiente económico sostenible y equilibrado (Urdaneta *et al.*, 2020).

En términos de metodología se emplearon técnicas de regresión no lineales para modelar la relación entre variables clave como el circulante en poder del público y la base monetaria. Además, se realizaron análisis detallados de las funciones totales y marginales que proporcionaron una visión más profunda de cómo varía la disponibilidad de efectivo en respuesta a cambios en la base monetaria. Por otro lado, se estimó una ecuación de demanda de dinero específicamente adaptada a la situación de hiperinflación en Venezuela. Estas metodologías permitieron un examen exhaustivo de los mecanismos subyacentes que afectan la disponibilidad de efectivo, y brindaron una mayor comprensión de esta compleja dinámica económica y de su impacto.

Los resultados sugieren que la política monetaria expansiva implementada durante la hiperinflación contribuyó a un aumento desproporcionado de la base monetaria en

comparación con la liquidez monetaria y el circulante en poder del público. Esto exacerbó la escasez de efectivo en el sistema bancario y alimentó el proceso hiperinflacionario en Venezuela (Urdaneta *et al.*, 2020).

El estudio también hace referencia al Modelo de Phillips Cagan, de 1956, y destaca su relevancia para comprender la dinámica de la inflación y la demanda de dinero en circunstancias de hiperinflación. Los resultados de la aplicación de este modelo sugieren la existencia de medidas correctivas que pueden estabilizar la economía y controlar la inflación, como la disminución del gasto público y la detención de la emisión de dinero sin respaldo.

Se demuestra una interrelación entre las políticas monetaria y fiscal, donde una política monetaria expansiva puede respaldar a una política fiscal expansiva, pero también puede tener consecuencias negativas, como la hiperinflación y la inestabilidad económica y social, como en el caso de Venezuela.

En la política fiscal, la relevancia de la disciplina fiscal y la urgencia de implementar reformas en el proceso presupuestario para contrarrestar el sesgo hacia el déficit es de gran importancia en numerosos países desarrollados y en vías de desarrollo como Venezuela. Se examina cómo la crisis actual de la deuda pública ha provocado llamados para revertir este sesgo, mediante modificaciones específicas en el proceso presupuestario (Wyplosz, 2013).

Asimismo, se evalúa la eficacia de las reglas fiscales y de las instituciones fiscales en la promoción de la disciplina fiscal, resaltando que, aunque no sean indispensables ni suficientes por sí solas, pueden resultar útiles en este aspecto.

Lo antes planteado amerita acciones que incluyen, en primer lugar, la implementación de reglas fiscales que establezcan límites claros sobre el endeudamiento público y los déficits presupuestarios. Además, se destaca la importancia de acumular evidencia consistente sobre la efectividad de estas reglas, lo que implica realizar un seguimiento detallado de su aplicación en diferentes contextos económicos y políticos. Asimismo, se enfatiza la necesidad de crear instituciones sólidas y transparentes que respalden su implementación y cumplimiento, y garanticen su aplicación justa y equitativa en la gestión de las finanzas públicas.

Con ello se busca establecer un marco normativo y operativo que permita a los gobiernos gestionar sus finanzas de manera responsable y sostenible a largo plazo. Esto no solo ayuda a evitar crisis de deuda futuras, sino que también contribuye a fortalecer la confianza de los inversores y los mercados financieros en la estabilidad económica y fiscal de un país. En última instancia, estas medidas pueden allanar el camino hacia un crecimiento económico sólido que beneficie tanto a los ciudadanos como a la economía en su conjunto.

Las reglas fiscales constituyen directrices numéricas que establecen límites o restricciones en áreas clave como el saldo presupuestario, el gasto público y los ingresos gubernamentales. Su propósito primordial es fomentar la disciplina fiscal y mitigar el sesgo hacia el déficit que los responsables políticos pueden experimentar de manera inherente. No obstante, es importante reconocer que estas tienen sus propias limitaciones,

como su naturaleza arbitraria y falta de contingencia, lo que podría generar problemas de consistencia a lo largo del tiempo (Wyplosz, 2013).

En este sentido, se plantea la relevancia de las instituciones fiscales, las cuales constituyen marcos formales diseñados para orientar las acciones óptimas en respuesta a situaciones imprevistas. Estas instituciones complementan las reglas fiscales al proporcionar un enfoque más flexible y adaptativo en el proceso presupuestario, lo que permite una mayor capacidad de respuesta ante cambios inesperados, y garantiza una gestión fiscal más eficiente y efectiva.

Categorías teóricas de relevancia:

1. **Disciplina fiscal:** se subraya la importancia de mantener una disciplina fiscal sólida como un componente crucial para garantizar la estabilidad económica y la viabilidad a largo plazo de las finanzas públicas. Se explora cómo, tanto las reglas fiscales como las instituciones fiscales, desempeñan un papel vital en fomentar esta disciplina.
2. **Sesgo hacia el déficit:** se refiere a la tendencia o inclinación que tienen los responsables políticos o los tomadores de decisiones gubernamentales a generar déficits presupuestarios, es decir, a gastar más de lo que ingresan. Este sesgo puede manifestarse por diversas razones, como presiones políticas para implementar políticas populistas en el corto plazo, falta de incentivos para controlar el gasto público, o la creencia de que el endeudamiento es una forma aceptable de financiar el gasto público.

El sesgo hacia el déficit puede conducir a una serie de consecuencias negativas como el aumento de la deuda pública, mayores costos financieros por el pago de intereses, y una menor capacidad para hacer frente a crisis económicas o financieras.

3. **Reglas fiscales vs. instituciones fiscales:** se establece una distinción entre las reglas fiscales, que imponen límites cuantitativos específicos, y las instituciones fiscales, que son estructuras formales que no están necesariamente vinculadas a restricciones numéricas pero que ejercen una influencia significativa en el proceso presupuestario. Se argumenta que ambas desempeñan roles complementarios e igualmente importantes en la promoción de la disciplina fiscal y la estabilidad económica.
4. **Sostenibilidad Financiera:** los mecanismos institucionales y normativos también juegan un papel decisivo en la promoción de la sostenibilidad financiera a largo plazo. Las reglas claras y transparentes fomentan la confianza de los inversores y se reduce la incertidumbre sobre la situación fiscal del país, lo que contribuye a un crecimiento económico sostenible

Estas categorías teóricas resaltan que los mecanismos institucionales y normativos son pilares fundamentales para asegurar la estabilidad y sostenibilidad de las finanzas públicas, así como para promover un entorno económico propicio para el crecimiento económico a largo plazo. Estos mecanismos, como las reglas fiscales y las instituciones fiscales, desempeñan un rol trascendente en la promoción de la disciplina fiscal, previniendo crisis fiscales y controlando la deuda pública.

II.6.4. Recomendaciones de política fiscal para prevenir crisis financieras y estimular el crecimiento económico

De acuerdo con Spilimbergo *et al.* (2008), algunos factores relacionados con la política fiscal que han contribuido a desencadenar crisis financieras incluyen:

1. **Endeudamiento excesivo del gobierno:** un nivel insostenible de deuda pública genera preocupaciones sobre la capacidad del gobierno para cumplir con sus obligaciones financieras, lo que a su vez genera desconfianza en los inversores y puede desencadenar crisis financieras.
2. **Políticas fiscales procíclicas:** estas políticas, que amplifican los ciclos económicos al aumentar el gasto público durante períodos de expansión y los reducen durante recesiones, pueden exacerbar la volatilidad económica y contribuir a la inestabilidad financiera.
3. **Falta de supervisión y regulación financiera:** propician la acumulación de riesgos excesivos, como la proliferación de productos financieros complejos, lo que puede constituir un factor desencadenante de crisis financieras.
4. **Decisiones de gasto público insostenibles:** la adopción de decisiones de gasto público insostenibles, como programas de gasto a largo plazo sin fuentes de financiamiento adecuadas, puede llevar a desequilibrios fiscales y aumentar la vulnerabilidad económica, lo que a su vez contribuye a generar crisis financieras.

Estos factores resaltan la importancia de una gestión fiscal prudente, la implementación de políticas contracíclicas, la supervisión efectiva del sector financiero y la adopción de decisiones de gasto público sostenibles.

En relación con las propuestas para la sostenibilidad de la política fiscal durante una crisis, Spilimbergo *et al.* (2008) incluyen:

1. **Implementar medidas reversibles:** el enfoque de implementar medidas que sean reversibles o con cláusulas de terminación claras permite flexibilidad para ajustar las políticas fiscales según evolucionen las condiciones económicas.
2. **Eliminar distorsiones:** la aplicación de políticas que eliminen las distorsiones en el sistema fiscal, como considerar impuestos a las transacciones financieras, ayudan a mejorar la eficiencia y efectividad de las medidas fiscales.
3. **Aumentar los estabilizadores automáticos:** ampliar el alcance de los estabilizadores automáticos, que son contracíclicos por naturaleza, contribuye con el equilibrio de la economía durante las recesiones. Fortalecer los estabilizadores automáticos puede proporcionar apoyo continuo sin necesidad de ajustes frecuentes de política.
4. **Comprometerse con medidas correctivas:** pactar la aplicación de medidas correctivas futuras, como permitir que ciertos recortes de impuestos expiren o anunciar futuros aumentos en las tasas impositivas, puede señalar un compromiso con la sostenibilidad fiscal y ayudar a gestionar las expectativas.
5. **Establecer marcos fiscales de mediano plazo:** desarrollar marcos sólidos y

transparentes, que cubran un período de 4-5 años, puede proporcionar claridad sobre los ingresos gubernamentales, gastos, activos, pasivos y riesgos fiscales. Esto generará confianza en la sostenibilidad de las políticas aplicadas.

6. **Fortalecer la gobernanza fiscal:** el establecimiento de consejos fiscales independientes permite mejorar el monitoreo de los desarrollos fiscales, aumentar la transparencia y proporcionar asesoramiento imparcial sobre políticas fiscales, lo que contribuye a mitigar preocupaciones sobre sesgos políticos en la toma de decisiones.
7. **Mejorar los procedimientos de gasto:** es primordial asegurar que el gasto público, especialmente en proyectos de obras públicas, esté dirigido a aumentar el potencial de crecimiento a largo plazo, lo que contribuye a la sostenibilidad fiscal. Una asignación eficiente de recursos respalda el crecimiento económico y la generación de ingresos.

De acuerdo a lo planteado por Spilimbergo *et al.* (2008), la respuesta fiscal debe ser inmediata, sustancial, perdurable, variada, adaptable a las circunstancias cambiantes, que implique contribuciones de países con espacio fiscal y ser sostenible para evitar reacciones adversas de los mercados financieros. Los autores proponen además las siguientes medidas:

1. **Aumentos en el gasto, recortes de impuestos específicos y transferencias:** el estudio destaca que estas medidas probablemente tengan los multiplicadores más altos para estimular la economía, mientras que los recortes de impuestos generales o subsidios para consumidores o empresas pueden tener multiplicadores más bajos.
2. **Gasto público en bienes y servicios:** se enfatiza la importancia de este gasto como parte del estímulo fiscal. Esto puede incluir inversiones en infraestructura, salud, educación y otras áreas que generan empleos y estimulan la actividad económica.
3. **Estímulo fiscal dirigido a consumidores y empresas:** esto permite apoyar la demanda; puede implicar medidas como recortes de impuestos para individuos, incentivos para el gasto del consumidor y apoyo para que las empresas mantengan operaciones y retengan empleados.

Al centrarse en medidas oportunas y sustanciales, diversificar la respuesta fiscal y dirigir eficazmente los aumentos en el gasto, los recortes de impuestos y las transferencias, Spilimbergo *et al.* (2008) plantean un enfoque integral para abordar la crisis y estimular la recuperación económica.

Algunas lecciones clave de la historia sobre la política fiscal en crisis financieras incluyen:

- La resolución exitosa de una crisis financiera es crucial para el crecimiento económico sostenido. Retrasar las intervenciones en el sector financiero podría llevar a un empeoramiento de las condiciones macroeconómicas y a mayores costos fiscales más adelante.
- La solución a la crisis financiera suele preceder a la solución de la crisis macroeconómica. El apoyo pronto y sustancial al sector financiero, como se vio en el caso de Corea, puede limitar la duración de las consecuencias macroeconómicas y

reducir la necesidad de acciones fiscales adicionales.

- Un estímulo fiscal es altamente beneficioso cuando una crisis financiera se extiende a los sectores corporativos y de hogares, provocando un deterioro en los balances. En tales situaciones, una respuesta fiscal bien diseñada permite respaldar la demanda agregada.
- La composición de la respuesta fiscal es importante. Adaptar las medidas fiscales a las características específicas de la crisis mejorará su efectividad en estimular la producción. Por ejemplo, las políticas fiscales tempranas de impuestos y transferencias implementadas durante las crisis nórdicas tuvieron un impacto limitado en la producción.

Estas lecciones destacan la importancia de abordar las vulnerabilidades del mercado financiero, respaldar la demanda agregada y diseñar políticas fiscales receptivas a los desafíos únicos planteados por las crisis financieras.

Por esta razón, la contribución de la política fiscal al crecimiento económico de los países es multifacética y fundamental para el desarrollo sostenible (Easterly y Rebelo, 1993). Aquí se profundiza en algunas de las ideas desarrolladas:

1. **Estabilidad macroeconómica:** es un pilar crucial para el progreso económico sostenido. Una política fiscal adecuada, que incluya una gestión responsable de los ingresos y gastos del gobierno, puede contribuir a mantener la estabilidad de precios, controlar el déficit y la deuda pública, así como a estabilizar la economía en general. Esto crea un ambiente de confianza para la inversión y el consumo, e impulsa el crecimiento económico.
2. **Inversión en infraestructura:** el gasto público en infraestructura es una forma efectiva de estimular la expansión económica a largo plazo. La construcción y mejora de carreteras, puentes, puertos, y otros proyectos de infraestructura no solo mejoran la eficiencia y productividad de la economía, sino que también pueden abrir nuevas oportunidades de negocio, facilitar el comercio y aumentar la competitividad internacional del país.
3. **Estímulo a la inversión privada:** una política fiscal favorable incentiva a la inversión privada al reducir la carga impositiva sobre las empresas y proporcionar impulso para la financiación en sectores clave de la economía. Esto puede llevar a un incremento en la producción y la creación de empleo, al auge económico y a la generación de riqueza.
4. **Reducción de la deuda pública:** la gestión prudente de la deuda pública permite liberar recursos que puedan destinarse a inversiones productivas y evitar presiones inflacionarias que obstaculizan el progreso económico; su reducción gradual a través de políticas fiscales responsables coadyuva a mejorar la credibilidad del gobierno, reducir los costos financieros y liberar recursos para otros fines, fortaleciendo así las bases para un crecimiento económico sostenible.
5. **Promoción de la equidad y la inclusión:** una política fiscal progresiva contribuye a reducir las desigualdades económicas y sociales, creando un entorno equitativo que fomente la participación de todos los ciudadanos en la economía. La inclusión social

y económica no solo promueve la estabilidad social, sino que también puede estimular la expansión de la economía al ampliar el mercado interno, aumentar la demanda y fomentar la innovación y la creatividad.

La forma en que los países estructuran su política fiscal, incluida su dependencia de ciertos tipos de impuestos, puede tener implicaciones importantes en su capacidad para promover el desarrollo de un país. Una política fiscal correctamente diseñada y ejecutada contribuye a un entorno favorable para la inversión, la innovación y la creación de empleo, lo que a su vez puede impulsar el crecimiento económico sostenido (Easterly y Rebelo, 1993).

Por otra parte, los países en vías de desarrollo y las economías desarrolladas difieren en su dependencia de los impuestos al comercio internacional y sobre la renta de las siguientes maneras:

Dependencia de los impuestos al comercio internacional:

- Países en vías de desarrollo: tienden a depender en gran medida de los impuestos al comercio internacional como fuente de ingresos, lo que puede deberse a bases impositivas domésticas limitadas y a la necesidad de obtener ingresos de importaciones y exportaciones.
- Economías desarrolladas: suelen depender menos de los impuestos al comercio internacional. Tienen fuentes de ingresos más diversificadas, con los impuestos sobre la renta desempeñando un papel más importante en sus estructuras fiscales.

Dependencia de los impuestos sobre la renta:

- Países en vías de desarrollo: estos impuestos son generalmente menos importantes en las estructuras fiscales de los países pobres. Pueden tener niveles más bajos de empleo formal e ingresos, lo que conlleva a obtener una limitada retribución de este tipo.
- Economías desarrolladas: estas dan mayor énfasis a los impuestos sobre la renta como una fuente clave de ingresos, lo que refleja niveles más altos de empleo formal, ingresos y actividad económica en estos países.

En lo referido a la asignación de recursos hacia la construcción y mejora de infraestructura la política fiscal puede desempeñar un papel clave, tanto a través de fondos públicos como de incentivos para la inversión privada, de ahí su relevancia para fomentar la inversión en este sector e impulsar el crecimiento económico sostenible.

A continuación, se presentan algunos puntos clave sobre los efectos que genera la inversión en infraestructura de transporte y comunicación para la economía:

- **Correlación positiva:** estudios han demostrado una correlación positiva de este factor y el crecimiento económico. Este tipo de financiación está asociado con tasas de crecimiento superiores y una mayor productividad en la economía.
- **Aumento de la productividad:** permite reducir los costos, optimizar la conectividad y facilitar el movimiento de bienes y servicios. Esto, a su vez, impulsará la productividad y contribuye al desarrollo económico.

- **Retorno social a la inversión privada:** curiosamente, se ha encontrado que la financiación en esta clase de infraestructura contribuye a aumentar el retorno social a la inversión privada, incluso si no conlleva directamente a un incremento significativo de esta.
- **Papel en los modelos de crecimiento:** en estudios de sección transversal, la proporción de inversión pública en transporte y comunicación se ha identificado como un factor robusto correlacionado con el crecimiento económico, incluso al controlar otras variables.

Esta correlación subraya la importancia del desarrollo de infraestructura para apoyar un crecimiento económico sostenible.

II.7. Perspectivas y Desafíos de la Política Fiscal y Macroeconómica en Economías Emergentes

En un mundo caracterizado por la creciente interconexión de las economías globales, las políticas fiscales y macroeconómicas desempeñan un papel crucial en el desarrollo y la estabilidad de las economías emergentes. Desde la teoría de Keynes hasta las realidades contemporáneas de América Latina, estas políticas han sido objeto de un intenso escrutinio y debate. En este contexto, se exploran las perspectivas y desafíos de la política fiscal y macroeconómica en economías en desarrollo, abordando desde la propensión a consumir, según Keynes, hasta la volatilidad de la política fiscal y la coordinación entre políticas monetarias y fiscales.

Además, se examina cómo las políticas macroeconómicas prudentes pueden influir en los flujos de inversión extranjera directa en estos mercados emergentes. Este análisis busca arrojar luz sobre las complejidades inherentes a la gestión económica en regiones en crecimiento, ofreciendo una visión profunda de los factores que moldean su desarrollo y estabilidad.

II.7.1. Factores determinantes de la propensión a consumir, según la teoría económica de Keynes

En su obra "**Teoría general del empleo, el interés y el dinero**", Keynes (1936) aborda la relación entre la propensión a consumir y diversos factores económicos. En primer lugar, discute cómo los cambios imprevistos en el valor de los bienes de capital pueden influir en la predisposición al consumo, especialmente entre aquellos con activos significativos en forma de capital. Además, analiza la relación entre la tasa de descuento del futuro y la tendencia a consumir, destacando cómo las expectativas sobre el futuro y los riesgos percibidos afectan las decisiones de gasto de las personas.

Los bienes de capital son aquellos recursos físicos o financieros que se utilizan en el proceso de producción de otros bienes o servicios. Estos no se destinan directamente al consumo final, sino que se emplean para generar otros productos o para mejorar la eficiencia y productividad de la producción. Incluyen una amplia gama de activos, como maquinaria, equipos, herramientas, edificios, infraestructuras, tecnología, vehículos comerciales, entre otros. Son elementos fundamentales en la producción de bienes y

servicios, ya que permiten a las empresas y organizaciones llevar a cabo sus actividades económicas de manera eficiente y efectiva (Garrison, 2015).

La teoría clásica de la tasa de interés la considera como un factor de equilibrio en la propensión a gastar, suponiendo que los cambios en la tasa afectan directamente la cantidad de ahorro disponible y, por ende, la decisión de consumo de las personas. Sin embargo, Keynes sugiere que el efecto total de los cambios en la tasa de interés y la tasa de descuento del futuro sobre la inclinación al consumo presente es más complejo e incierto, ya que depende de tendencias en conflicto y de diversos motivos subjetivos para ahorrar (Keynes, 1936).

Por otro lado, el documento resalta la importancia de la política fiscal en la determinación de la predisposición al consumo de las personas. Se menciona que los cambios en la política fiscal, como los impuestos sobre el ingreso y otras medidas relacionadas, pueden influir en las decisiones de gasto y ahorro de manera similar a la tasa de interés. Además, se sugiere que, si la política fiscal se utiliza como un instrumento para lograr una mayor igualdad en la distribución de los ingresos, su efecto sobre el aumento de la propensión a consumir puede ser significativo.

Es así que existen múltiples factores económicos, como los cambios en el valor de los bienes de capital, la tasa de descuento del futuro y la política fiscal, que pueden afectar las decisiones de consumo de las personas, lo que influye en el funcionamiento de la economía en su conjunto (Keynes, 1936).

El concepto de la propensión marginal a consumir (PMC) es central en la teoría económica de Keynes. Es la parte del ingreso adicional que se destina al consumo en lugar de al ahorro, y sugiere que las personas tienden a ahorrar una mayor proporción de sus ingresos a medida que estos aumentan. Indica cómo cambia el consumo cuando el ingreso aumenta en una unidad. Este concepto es crucial para comprender cómo los cambios en el consumo afectan la demanda agregada y la actividad económica en una sociedad (De Gregorio, 2012).

II.7.2. Política fiscal en América Latina: efectos y desafíos del estímulo económico

El gobierno utiliza la política fiscal para influir en la economía ajustando su nivel de gastos y de ingresos fiscales a corto plazo, lo que impacta en las condiciones económicas generales. Una política expansiva implica aumentar el gasto público, disminuir los ingresos fiscales o una combinación de ambos para estimular la actividad económica, mientras que la contractiva implica disminuir el gasto público, aumentar los ingresos fiscales o una combinación de ambos para frenar la actividad económica (Kamiguchi y Tamai, 2021).

Al ejecutar un déficit presupuestario el gobierno realiza un estímulo fiscal que impulsa la actividad económica. Esto se logra mediante el gasto gubernamental directo en bienes y servicios o indirectamente mediante la transferencia de fondos a individuos que luego gastan el dinero. Por el contrario, ejecutar un superávit presupuestario indica contracción fiscal, lo que reduce la actividad económica.

Aumentar el gasto público o disminuir los ingresos fiscales tiene varios efectos sobre la actividad económica, ya que puede impulsar la actividad económica a corto plazo,

también tener implicaciones en la inflación, las tasas de interés, la inversión, la balanza comercial y los tipos de cambio, lo que afecta la efectividad general del estímulo fiscal (Stupak, 2019). Aquí se relacionan algunos efectos clave:

1. **Demanda agregada:** el estímulo fiscal tiene como objetivo aumentar la demanda agregada dentro de la economía, lo que conduce al crecimiento económico.
2. **Inflación:** si el estímulo se aplica de manera demasiado agresiva o cuando la economía está cerca de su capacidad total, podría provocar inflación al superar la demanda a la oferta, lo cual podría obstaculizar la efectividad del estímulo fiscal al imponer costos adicionales a las personas e interferir con la asignación de recursos.
3. **Multiplicadores de expansión fiscal:** los economistas utilizan multiplicadores para medir el impacto del estímulo fiscal en la producción económica. Un multiplicador mayor que uno sugiere que por cada dólar que gasta el gobierno, la economía crece más de un dólar.
4. **Tasas de interés e inversión:** el estímulo fiscal implica el endeudamiento del gobierno para financiar el gasto, lo que conlleva a tasas de interés más altas. Esto permite reducir la inversión y el gasto del consumidor, compensando parte de la actividad económica impulsada por el estímulo.
5. **Balanza comercial y tipos de cambio:** el estímulo fiscal también influye en los tipos de cambio y la balanza comercial, lo que potencialmente conlleva a resultados no deseados.

La efectividad del estímulo fiscal en América Latina, al igual que en otras regiones, varía debido a las condiciones económicas y políticas específicas de cada país. Mientras que este puede generar un crecimiento económico inicial, también genera aumento de la inflación y las tasas de interés, lo que podría afectar negativamente la inversión y el comercio exterior. Es crucial para los países latinoamericanos implementar políticas fiscales prudentes que equilibren la estimulación económica con la estabilidad macroeconómica a largo plazo.

La experiencia con el estímulo fiscal en América Latina ha sido variada. En momentos de crisis económicas o recesiones, varios países de la región han recurrido a estos beneficios para impulsar la actividad económica y mitigar los efectos adversos. Por ejemplo, durante la crisis financiera mundial de 2008-2009, muchos países latinoamericanos implementaron políticas fiscales expansivas para contrarrestar la desaceleración económica.

Sin embargo, la efectividad del estímulo fiscal ha sido cuestionada en algunos casos debido a limitaciones estructurales y problemas de gobernanza. Algunos países enfrentan desafíos relacionados con la capacidad de ejecución del gasto público, la eficiencia en la asignación de recursos y la transparencia en la gestión fiscal. Además, en otros, el estímulo fiscal ha exacerbado problemas de inflación y déficit fiscal, lo que ha llevado a desequilibrios macroeconómicos y crisis financieras.

II.7.3. Política fiscal expansiva en América Latina: beneficios, desafíos y coordinación con la política monetaria

La política fiscal expansiva, que implica aumentar el gasto público o disminuir los impuestos, es beneficiosa para la economía en situaciones donde hay necesidad de estimular la demanda, impulsar el crecimiento, abordar el alto desempleo, invertir en infraestructura y en otras situaciones (Stupak, 2019) como:

1. **Durante una recesión:** cuando la economía está en recesión con una demanda agregada en declive, la política fiscal expansiva ayuda a estimular la economía, impulsar el crecimiento del PIB y mitigar los impactos negativos de la recesión.
2. **Alto desempleo:** permite crear empleos a través del aumento del gasto público, lo que genera mayor confianza del consumidor.
3. **Bajo crecimiento económico:** cuando la economía experimenta un crecimiento lento o estancamiento, la política fiscal expansiva puede inyectar demanda en la economía, alentando a las empresas a invertir y a los consumidores a gastar, estimulando así el crecimiento económico.
4. **Inversión en infraestructura:** este tipo de política es beneficiosa cuando se utiliza para financiar proyectos de infraestructura, ya que no solo crea empleos a corto plazo, sino que también mejora la productividad y la competitividad a largo plazo.
5. **Estimulando el gasto del consumidor:** al reducir impuestos o proporcionar transferencias directas a individuos, la política fiscal expansiva puede aumentar el ingreso disponible, lo que lleva a un mayor gasto del consumidor, e impulsa la actividad económica.

En las últimas décadas, la aplicación de políticas fiscales expansivas en América Latina ha tenido resultados mixtos y ha sido objeto de debate. En algunos casos, especialmente durante períodos de crisis económicas o recesiones, la implementación de medidas de estímulo fiscal ha contribuido a mitigar los impactos negativos y a impulsar la recuperación económica. Por ejemplo, durante la crisis financiera mundial de 2008-2009, varios países de la región ejecutaron políticas fiscales expansivas para contrarrestar la desaceleración económica y el aumento del desempleo.

Sin embargo, la efectividad de estas políticas ha sido limitada en algunos casos debido a diversos factores, como la volatilidad de los mercados financieros, la dependencia de materias primas, la corrupción y la inestabilidad política. Además, el uso excesivo de políticas expansivas sin una adecuada gestión macroeconómica puede conducir a desequilibrios fiscales, alta inflación, aumento de la deuda pública y vulnerabilidad frente a crisis externas.

Si bien estas políticas han sido utilizadas en América Latina para enfrentar desafíos económicos, su efectividad ha sido variable y depende de la capacidad de los gobiernos para implementarlas de manera adecuada y sostenible, así como de las condiciones específicas de cada país.

La relación entre la política fiscal, el crédito gubernamental y la política monetaria es fundamental en la gestión económica de un país (Neaime y Gaysset, 2022). Aquí hay

algunas formas en las que estas áreas se relacionan:

1. **Coordinación de objetivos:** Cuando la política fiscal se implementa de manera coordinada con la política monetaria, que controla la oferta de dinero y las tasas de interés, se pueden lograr objetivos económicos comunes, como el crecimiento económico y la estabilidad de precios.
2. **Financiamiento del gasto público:** la política fiscal determina la cantidad de gasto público y si se financiará a través de impuestos o de deuda. El crédito gubernamental entra en juego cuando el gobierno emite bonos u otros instrumentos de deuda para financiar sus operaciones. La política monetaria puede influir en la demanda de esta deuda a través de decisiones sobre tasas de interés y compras de activos.
3. **Impacto en la oferta monetaria:** las decisiones fiscales, como aumentar el gasto público, afectan la oferta monetaria si el gobierno financia el gasto emitiendo nueva deuda, que luego es comprada por el banco central. Esto influye en las tasas de interés y la inflación, lo que requiere coordinación entre la política fiscal y monetaria.
4. **Estabilidad financiera:** la coordinación entre ambas políticas es crucial para mantener la estabilidad financiera. Por ejemplo, si el gobierno aumenta el gasto de manera excesiva sin un respaldo adecuado, generará presiones inflacionarias o desequilibrios en el mercado de bonos, lo que requiere intervenciones de política monetaria para contrarrestar estos efectos.

La política fiscal, el crédito gubernamental y la política monetaria están interconectados en el desempeño económico de un país, y su coordinación efectiva es esencial para lograr objetivos económicos equilibrados y sostenibles (Ahmed, 2023).

II.7.4. Bonos del gobierno como riqueza neta: implicaciones para la política fiscal

Los bonos del gobierno como riqueza neta para el sector privado tienen profundas implicaciones para la política fiscal (Barro, 1974), entre las que se encuentran:

1. **Riesgo en los balances de los hogares:** la emisión de deuda pública puede elevar el riesgo incrustado en los balances de los hogares. Esto surge de la incertidumbre en torno a las obligaciones fiscales futuras, que son influenciadas por la emisión de los bonos, y básicamente, las fluctuaciones en los mercados de estos, impactan directamente en la estabilidad financiera de los hogares.
2. **Efectos en la riqueza neta:** el impacto de los bonos en la riqueza neta depende de varios factores, incluidos la eficiencia de las acciones gubernamentales, la provisión de servicios de liquidez y la estructura del sistema tributario. El efecto puede ser positivo, negativo o permanecer insignificante. Es una interacción compleja donde las percepciones y realidades se entrelazan para dar forma al comportamiento económico.
3. **Efectos monetarios y fiscales:** la presunción de que los bonos del gobierno constituyen riqueza neta es fundamental en las evaluaciones teóricas tanto de las políticas monetarias como fiscales. Esta percepción incide significativamente en las consecuencias reales derivadas de las alteraciones en los niveles de deuda pública, y

ejerce una influencia considerable sobre las decisiones relacionadas con las estrategias fiscales.

4. **No neutralidad de los cambios en el stock de dinero:** si el efecto marginal en la riqueza neta de los bonos del gobierno se acerca a cero, desafía la sabiduría convencional en torno a los análisis monetarios y fiscales. En tales casos, los argumentos a favor de la no neutralidad de los cambios en el stock de dinero fuera del circuito bancario pueden no ser válidos, lo que potencialmente remodela cómo los formuladores de políticas interpretan y responden a las dinámicas económicas.

Interpretar o asumir que los bonos del gobierno son riqueza neta puede impactar significativamente las ramificaciones tangibles de los cambios en la deuda pública (Barro, 1974). Todo ello depende de una serie de aspectos claves:

1. **Comportamiento de los hogares:** bajo esta interpretación los hogares pueden recalibrar su comportamiento y básicamente ser influidos en sus decisiones económicas. Este ajuste podría manifestarse en alteraciones en los patrones de consumo e inversión a medida que los hogares reaccionan a las fluctuaciones en la oferta de deuda pública.
2. **Transferencias intergeneracionales:** la suposición de que los hogares se comportan como si tuvieran una vida infinita, junto con las transferencias intergeneracionales en curso, puede moldear profundamente el efecto marginal en la riqueza neta de los bonos del gobierno. Esta apreciación no solo influye en cómo se perciben los cambios en la deuda pública, sino que también guía las decisiones de los hogares con respecto al ahorro, la inversión y la transmisión de su patrimonio entre generaciones.
3. **Eficiencia del gobierno frente al mercado privado:** el efecto en la riqueza neta de los bonos depende de si el gobierno supera al mercado privado en eficiencia, especialmente en áreas como la provisión de préstamos y la producción de servicios de liquidez. Esta dinámica de eficiencia comparativa desempeña un papel fundamental en la determinación del impacto real de los cambios en la deuda pública en la economía, ya que influye en la asignación de recursos y en el funcionamiento del mercado.
4. **Características de riesgo y obligaciones fiscales:** las alteraciones en la deuda pública influyen en el perfil de riesgo de los balances de los hogares y sus obligaciones fiscales asociadas. Un aumento en los bonos del gobierno podría incrementar el riesgo general dentro de las finanzas familiares, según factores como la estructura del sistema tributario y la viabilidad de los arreglos de seguros privados. Estos cambios se propagan a través de la economía, dando forma al comportamiento económico y a la estabilidad del mercado.

En esencia, la percepción de los bonos del gobierno como riqueza neta ejerce una influencia multifacética en las respuestas de los hogares a los cambios en la deuda pública, la eficiencia entre el gobierno y los mercados privados, y en el perfil de riesgo para la estabilidad financiera de los hogares. Estos factores interrelacionados esculpen colectivamente las consecuencias tangibles de los cambios en la deuda pública tanto en la toma de decisiones individuales como en las dinámicas económicas más amplias.

Examinar la relación entre el valor de los bonos del gobierno y el valor capitalizado de los flujos de ingresos futuros es fundamental para dar forma a la percepción de si estos bonos constituyen riqueza neta, lo cual depende de:

1. **Percepción de la riqueza neta:** el sector privado considerará los bonos del gobierno como riqueza neta solo si su valor supera el valor capitalizado del flujo anticipado de futuras obligaciones fiscales. Esta evaluación comparativa permite determinar si los bonos realmente contribuyen positivamente a la acumulación de riqueza de los hogares.
2. **Flujos de ingresos futuros:** el valor capitalizado de las obligaciones fiscales futuras encapsula el valor presente de los pagos fiscales anticipados asociados con la tenencia de bonos del gobierno. Si el valor de los bonos supera esta suma capitalizada, es probable que los individuos los perciban como un activo que aumenta su riqueza total.
3. **Efecto de la riqueza:** la percepción de los bonos del gobierno como riqueza neta ejerce influencia sobre las decisiones de los hogares que abarcan el consumo, el ahorro y la inversión. Si los individuos consideran que los bonos del gobierno son un componente valioso que aumenta su cartera de riqueza, es probable que influya en su comportamiento económico y en sus estrategias financieras.
4. **Implicaciones para la política fiscal:** asumir los bonos gubernamentales como riqueza neta también tiene implicaciones para las decisiones en ámbitos de política fiscal. Los encargados de formular políticas deben comprender cómo perciben los individuos la deuda pública en relación con su panorama de riqueza más amplio, para diseñar e implementar medidas efectivas en este ámbito.

Básicamente la interacción entre el valor de los bonos del gobierno y el valor capitalizado de los flujos de ingresos futuros sirve como un determinante fundamental para juzgar si estos bonos se consideran riqueza neta. Tales matices de percepción repercuten en las decisiones económicas individuales, la trayectoria de acumulación de riqueza y la eficacia de las intervenciones en política fiscal (Barro, 1974).

En su obra "*¿Son los Bonos del Gobierno una Riqueza Neta?*", Barro (1974) analiza las amplias implicaciones en las políticas fiscales gubernamentales en torno a esta percepción acerca de los bonos. Aquí se explora con detalles esta relación:

1. **Impacto en la política fiscal:** la apreciación de los bonos como riqueza neta incide en la formulación y ejecución de políticas fiscales. Los encargados de formular políticas deben comprender cómo perciben los individuos la deuda pública en relación con su riqueza general para elaborar medidas fiscales efectivas en función del sentimiento público y las realidades económicas.
2. **Efectos de la riqueza:** el estudio investiga cómo esta percepción repercute en la eficacia de las políticas fiscales. Las variaciones en la deuda pública, influenciadas por las percepciones de los hogares, impactan significativamente en el éxito de las medidas fiscales para alcanzar los objetivos económicos deseados. Reconocer y aprovechar estos efectos de riqueza es crucial para los formuladores de políticas que buscan promulgar intervenciones fiscales impactantes.

3. **Comportamiento de los hogares:** los cambios en la percepción de la deuda pública inciden en los patrones de consumo y las decisiones de inversión, por ende, en la efectividad general de las intervenciones de política fiscal. Comprender estas dinámicas de comportamiento es imperativo para elaborar políticas que influyan en las acciones de los hogares.
4. **Consideraciones de eficiencia:** se subraya la importancia de las comparaciones entre la eficiencia de las operaciones gubernamentales y del mercado privado en la toma de decisiones fiscales. Evaluar procesos gubernamentales, como la provisión de préstamos y la producción de servicios de liquidez, facilita las elecciones de los encargados de formular políticas fiscales y permite optimizar su impacto en los resultados económicos.
5. **Gestión de riesgos:** finalmente, el análisis enfatiza la importancia de gestionar las características de riesgo y las obligaciones fiscales asociadas con la deuda pública en la formulación de políticas fiscales. La alteración del perfil de riesgo de los balances de los hogares requiere estrategias prudentes de gestión por parte de los encargados de las políticas para salvaguardar la estabilidad económica y la prosperidad.

En resumen, los responsables de la formulación de las políticas deben navegar estas dinámicas con destreza para diseñar medidas fiscales alineadas con las percepciones públicas, que estimulen comportamientos deseables de los hogares, optimicen la eficiencia y mitiguen el riesgo, que fomenten un crecimiento económico y una estabilidad sólidos.

II.7.5. Volatilidad de la política fiscal en mercados emergentes y economías en desarrollo: factores institucionales y económicos.

La investigación de Arroyo *et al.* (2024) explora la relación entre la volatilidad de la política fiscal y el crecimiento en mercados emergentes y economías en desarrollo (EMDE). Los autores encontraron que esta ha sido más volátil en países de este tipo en comparación con los de economías avanzadas, y que factores como la dependencia de los productos básicos y variables institucionales juegan un papel significativo en explicar esta volatilidad.

También se discute acerca del impacto de las reglas fiscales, la liberalización de cuentas de capital y la flexibilidad del tipo de cambio en estos países, específicamente lo siguiente:

1. **Reglas fiscales:** la existencia de reglas fiscales se asocia con una menor volatilidad de la política fiscal, y le proporcionan un marco estable y transparente a largo plazo, lo que permite reducir la probabilidad de cambios abruptos en el gasto o impuestos, que no sean respuestas óptimas a las condiciones económicas.
2. **Liberalización de cuentas de capital:** una cuenta de capital más liberalizada está vinculada a una menor volatilidad de la política fiscal. Esto puede mejorar la eficiencia de los flujos de capital y reducir la vulnerabilidad de la economía a choques externos, contribuyendo así a políticas más estables.
3. **Flexibilidad del tipo de cambio:** los países con tipos de cambio más flexibles

tienden a experimentar una menor volatilidad de la política fiscal. Una mayor flexibilidad permite ajustes en respuesta a choques externos, y ayuda a mitigar el impacto de las fluctuaciones económicas en las decisiones de política fiscal.

En general, las variables institucionales y de política determinan la volatilidad de la política fiscal en países EMDE, y deben ser consideradas al diseñar políticas fiscales para promover la estabilidad y el crecimiento económico sostenible.

En el estudio de Arroyo *et al.* (2024) también se destacan las implicaciones macroeconómicas del aumento de la volatilidad de la política fiscal durante un período de 30 años, tales como:

1. **Brecha de ingresos:** el aumento de la volatilidad de la política fiscal en países EMDE, en comparación con las economías avanzadas, puede explicar parte de la brecha de ingresos entre estos países durante un período de 30 años, en cambio, su reducción podría potencialmente conducir a una disminución de la disparidad de ingresos en relación con las economías avanzadas.
2. **Volatilidad de la producción:** este factor amplifica las fluctuaciones del ciclo económico y es perjudicial para el crecimiento, lo que podría conducir a una mayor incertidumbre e inestabilidad en la economía, y obstaculizar las perspectivas de crecimiento a largo plazo.
3. **Implicaciones políticas:** se subraya la importancia de diseñar políticas fiscales estables y sostenibles para apoyar el desempeño macroeconómico. Al reducir la volatilidad de la política fiscal mediante medidas como reglas fiscales, liberalización de cuentas de capital y flexibilidad del tipo de cambio, los responsables de las políticas pueden ayudar a mitigar el impacto negativo de esta en el crecimiento económico.

Por otro lado, el grado de dependencia de productos básicos juega un papel significativo en la volatilidad de la política fiscal en países EMDE, en comparación con los exportadores no relacionados con productos básicos (Arroyo *et al.*, 2024). Los hallazgos sugieren las siguientes relaciones:

1. **Exportadores de productos básicos frente a exportadores no relacionados con productos básicos:** la política fiscal tiende a ser más volátil en los primeros que en los segundos. Esto indica que los países muy dependientes de exportaciones de productos básicos para los ingresos son más susceptibles a fluctuaciones en las decisiones de política fiscal, probablemente debido a la volatilidad de los precios y los ingresos de los productos básicos.
2. **Impacto de la dependencia de productos básicos:** cuanto mayor sea el sector de productos básicos en una economía, más volátil tiende a ser la política fiscal, incluso al controlar los niveles de ingresos. Esto sugiere que el grado de dependencia de estos productos tiene un impacto directo en la volatilidad de las decisiones de política fiscal en los países EMDE.
3. **Naturaleza procíclica:** los cambios en los precios de los productos básicos pueden desencadenar ajustes procíclicos en los gastos públicos, lo que conduce a una mayor volatilidad de la política fiscal en las economías dependientes de estos productos.

Estos ajustes pueden exacerbar el impacto de los ciclos de precios de estos productos en el crecimiento económico y reforzar las fluctuaciones del ciclo económico.

En general, los hallazgos resaltan la importancia de considerar el nivel de dependencia de productos básicos al analizar la volatilidad de la política fiscal en países EMDE. En países exportadores de estos productos los responsables de políticas deberán implementar medidas para gestionar el impacto de los ingresos de recursos volátiles en la estabilidad macroeconómica y el crecimiento, tales como establecer reglas fiscales y fondos de estabilización, con el fin de mitigar los efectos de las fluctuaciones de precios en las decisiones de política fiscal.

A continuación, se resumen las principales categorías teóricas desarrolladas en el artículo de Arroyo *et al.* (2024):

1. **Volatilidad de la política fiscal:** se explora este concepto, especialmente en países EMDE en comparación con economías avanzadas. Se examinan los factores que contribuyen a una mayor volatilidad de la política fiscal en EMDE, como la dependencia de los productos básicos, las políticas fiscales procíclicas y las variables institucionales.
2. **Dependencia de productos básicos:** el impacto de la dependencia de estos productos en la volatilidad de la política fiscal es una categoría teórica central en el artículo. Se discute cómo los países altamente dependientes de las exportaciones de productos básicos experimentan una mayor volatilidad en las decisiones de política fiscal debido a las fluctuaciones en sus precios y sus ingresos.
3. **Políticas fiscales procíclicas:** el artículo profundiza en la naturaleza procíclica de las políticas fiscales en países EMDE, destacando cómo los cambios en los precios de los productos básicos conllevan a ajustes de este tipo en los gastos públicos. El comportamiento procíclico puede exacerbar las fluctuaciones del ciclo económico y la volatilidad económica en las economías dependientes de productos básicos.
4. **Variables institucionales:** el papel de las variables institucionales como las reglas fiscales, la liberalización de cuentas de capital y la flexibilidad del tipo de cambio, de influir en la volatilidad de la política fiscal, es otra categoría teórica explorada en el artículo. Se discute cómo estos factores institucionales pueden impactar la estabilidad y sostenibilidad de las políticas fiscales en países EMDE.
5. **Consecuencias macroeconómicas:** se examinan las consecuencias macroeconómicas del incremento de la volatilidad de la política fiscal en el crecimiento económico durante un período de 30 años. Se discute cómo la volatilidad de la política fiscal puede amplificar las fluctuaciones del ciclo económico, obstaculizar el crecimiento y contribuir a las disparidades de ingresos entre los EMDE y las economías avanzadas.

El artículo integra estas perspectivas teóricas para analizar los desafíos y oportunidades asociados con las decisiones de política fiscal en países exportadores de productos básicos y su impacto en la estabilidad macroeconómica y el crecimiento.

Arroyo *et al.* (2024) citan en su estudio algunas referencias sobre el tópico analizado, entre las que incluyen:

- **Medina (2010):** este autor investiga los efectos dinámicos de los precios de los productos básicos en el desempeño fiscal de los países latinoamericanos. Utilizando datos empíricos, examina cómo las fluctuaciones en los precios afectan los ingresos y gastos del gobierno a lo largo del tiempo, lo que puede impactar la estabilidad fiscal e influir en la capacidad del gobierno para financiar sus operaciones (Medina, 2010).
- **Villafuerte *et al.* (2010):** este trabajo ofrece una visión amplia de cómo los ingresos fiscales y el gasto público responden de manera significativa a los movimientos en los precios de los productos básicos en América Latina y el Caribe. A través de un análisis detallado de datos económicos los autores destacan cómo las economías de la región están intrínsecamente ligadas a los ciclos de precios de los productos básicos, lo que puede influir en la capacidad del gobierno para recaudar ingresos y financiar programas sociales y de desarrollo (Villafuerte y López, 2010).
- **Spatafora y Samake (2012):** en su estudio estos autores exploran el impacto que los precios de los productos básicos tienen en los resultados fiscales de los países en desarrollo, incluidos muchos de América Latina. Identifican cómo las variaciones en sus precios pueden afectar los ingresos gubernamentales y los déficits fiscales, así como la capacidad de los gobiernos para llevar a cabo políticas fiscales estables y sostenibles. Sus hallazgos subrayan la importancia de gestionar la volatilidad de los precios de los productos básicos para garantizar una base fiscal sólida y la estabilidad macroeconómica en estas economías (Spatafora y Samake, 2012).

Por otra parte, los indicadores empleados para evaluar las expectativas acerca del compromiso del banco central con la gestión financiera y la sostenibilidad de las finanzas gubernamentales, en el estudio de Ferreira y Pires (2024), son los siguientes:

- **Credibilidad del banco central:** las expectativas sobre el compromiso del banco central con un objetivo se miden utilizando índices de credibilidad. Se emplean índices de dos tipos: uno de credibilidad lineal y otro no lineal, los que reflejan la capacidad de esta institución para anclar las expectativas de inflación a un objetivo y manejar desviaciones de la inflación respecto al mismo. El índice lineal considera la distancia entre las expectativas de inflación y el objetivo, mientras que el no lineal tiene en cuenta el riesgo de perder credibilidad cuando las expectativas se desvían del objetivo. Los hallazgos sugieren que mantener la credibilidad del banco central a través de una efectiva orientación de la inflación es crucial para atraer inversores extranjeros.
- **Sostenibilidad de las finanzas gubernamentales:** se evalúa utilizando indicadores relacionados con la deuda pública y el riesgo para el equilibrio presupuestario, que incluyen el Riesgo para el Equilibrio Presupuestario (REP) y la relación Deuda Pública Bruta/PIB (DEUDA). Estos indicadores sirven como proxies para evaluar también la prudencia fiscal de los responsables de la formulación de políticas, quienes necesitan comprometerse a controlar la inflación y evitar desequilibrios fiscales para mejorar los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED).

II.7.6. Políticas macroeconómicas prudentes y flujos de inversión extranjera directa en mercados emergentes y economías en desarrollo

La investigación de Ferreira y Pires (2024) expone varias categorías teóricas relacionadas con el desarrollo de políticas macroeconómicas prudentes y su impacto en los flujos de

IED en países de EMDE. Las principales son:

1. **Política monetaria prudente:** se enfatiza su importancia en la atracción de IED. Los índices de credibilidad del banco central se utilizan como proxies para medir el compromiso de los bancos centrales con el mantenimiento de una inflación baja y estable. El marco teórico sugiere que una política monetaria creíble y efectiva, caracterizada por la orientación de la inflación y la credibilidad en el anclaje de las expectativas de inflación, puede mejorar la atracción de países de EMDE para inversores extranjeros.
2. **Política fiscal prudente:** el artículo destaca su significación en la influencia de los flujos de IED. Se emplean indicadores relacionados con la sostenibilidad de la deuda pública y el riesgo fiscal para evaluar la sostenibilidad de las finanzas gubernamentales. La perspectiva teórica sugiere que mantener la prudencia fiscal, evitar niveles insostenibles de deuda y garantizar una gestión fiscal responsable son factores cruciales para atraer IED a países de EMDE.
3. **Oportunidades de mercado y crecimiento económico:** se reconoce su papel en la atracción de flujos de IED. Factores como el tamaño del mercado doméstico, la tasa de crecimiento del PIB y la dinámica del tipo de cambio se consideran como determinantes de estos flujos. Se estima que el crecimiento económico refleja mejores oportunidades de mercado y una mayor atracción para inversores extranjeros, y se destaca la importancia del tamaño del mercado y las perspectivas de crecimiento.
4. **Gobernanza y factores institucionales:** el estudio incorpora indicadores de gobernanza como control de la corrupción, estabilidad política, efectividad del gobierno y calidad regulatoria en el análisis. La perspectiva teórica sugiere que mejoras en la gobernanza y la calidad institucional pueden estimular los flujos de IED al mejorar el entorno empresarial y reducir los riesgos de inversión.
5. **Globalización e integración de mercados financieros:** el artículo considera el impacto de ambos factores en los flujos de IED. Se incluyen indicadores como estabilidad financiera, liquidez internacional y cadenas de valor globales en el análisis. El marco teórico postula que los desarrollos en el mercado financiero y la globalización pueden influir en la atracción de IED, con mejoras en estas áreas que potencialmente estimulan los flujos a países de EMDE.

En resumen, el estudio de Ferreira y Pires (2024) destaca la importancia decisiva de las políticas macroeconómicas prudentes, tanto monetarias como fiscales, en la atracción de Inversión Extranjera Directa (IED) hacia los países EMDE. Se resalta que mantener la credibilidad del banco central, controlar la inflación y garantizar la sostenibilidad de las finanzas públicas son elementos esenciales para mejorar este proceso. Además, se enfatiza que la credibilidad del banco central y la sostenibilidad fiscal son determinantes significativos de los flujos de IED, lo que contrasta con perspectivas anteriores que sugieren una menor relevancia de las políticas macroeconómicas sólidas en la explicación de los flujos de capital hacia los países EMDE. Los resultados obtenidos son robustos a diferentes indicadores monetarios y fiscales, métodos de análisis y variables de control, lo que respalda la relevancia de las políticas macroeconómicas prudentes en el contexto

de la inversión extranjera directa.

"Government Lending and Monetary Policy" es una publicación que explora la relación entre el crédito gubernamental y la política monetaria, y presenta investigaciones esclarecedoras de expertos en el campo, como Jeffrey M. Lacker y Christina D. Romer. Entre los temas abordados se encuentran la política fiscal y la recuperación económica, así como la política comercial y la globalización del suministro de alimentos en los Estados Unidos (Lacker, 2009).

Romer (2009) discute el impacto de la política fiscal en la recuperación económica, y resalta la importancia de la Ley de Recuperación y Reinversión Estadounidense de 2009 como el estímulo fiscal contra-cíclico más grande y audaz en la historia de este país. La escala y el alcance del paquete de estímulo estaban diseñados para abordar los desafíos económicos enfrentados durante la recesión. Esta autora discute los efectos de las medidas de política fiscal, indicando que los recortes de impuestos probablemente tengan un multiplicador de aproximadamente 1.0; mientras que el gasto tiene un multiplicador de aproximadamente 1.6, después de aproximadamente 18 meses. Sugiere que análisis econométricos más sofisticados pueden revelar multiplicadores más altos, tanto para recortes de impuestos como para gastos, lo que indica un impacto potencialmente mayor en la recuperación económica.

Asimismo, Romer (2009) reconoce que cada recesión es diferente y que los factores únicos de la crisis financiera de 2008 deben analizarse cuidadosamente para determinar la efectividad de las medidas de política fiscal. Comprender las características específicas de la recesión es crucial para evaluar si los multiplicadores históricos se desviarán en el contexto económico actual.

Al discutir el impacto de la política fiscal en la recuperación económica, la autora subraya la importancia de la intervención gubernamental proactiva a través de medidas de estímulo fiscal. El análisis de los multiplicadores y el reconocimiento de los factores de recesión únicos guían a los encargados de formular políticas en la aplicación de estrategias efectivas para promover la recuperación económica y la estabilidad.

Las consideraciones de Christina D. Romer sobre el impacto de la política fiscal en la recuperación económica subrayan el papel de la intervención gubernamental en la mitigación de las recesiones y el fomento del crecimiento. Su análisis proporciona perspectivas valiosas sobre la efectividad de las medidas de estímulo fiscal para abordar los desafíos de la recesión y apoyar los esfuerzos generales de recuperación económica.

Por otro lado, Viard (2009) discute varias realidades fiscales a largo plazo que darán forma a la respuesta de los encargados de formular políticas al desequilibrio fiscal enfrentado por Estados Unidos. Entre ellas resalta la proyección de que los ingresos federales aumenten por encima de su participación actual en el PIB debido al desequilibrio fiscal. Aunque es matemáticamente posible mantener el gasto en Seguridad Social, Medicare y Medicaid en sus niveles actuales en relación con el PIB, la viabilidad política de hacerlo es baja.

También enfatiza la necesidad de reducciones del gasto en programas de beneficios en relación con las políticas actuales para abordar efectivamente el desequilibrio fiscal. La reticencia del público a apoyar recortes significativos en los beneficios hace que

sea esencial considerar una combinación de aumentos de impuestos y reducciones de gastos.

Además, señala que la clase media llevará una parte significativa de la carga para abordar el desequilibrio fiscal. Políticas como recortes de impuestos para la clase media y la expansión de la cobertura de salud sin abordar el gasto en programas de beneficios pueden no ser sostenibles a largo plazo.

Por último, sugiere que es probable que se introduzca un impuesto al consumo parcial en el sistema tributario federal. Esto podría implicar el reemplazo de una parte del impuesto sobre la renta con un impuesto al valor agregado, reflejando un cambio potencial en la política fiscal para abordar los desafíos fiscales a largo plazo.

Estas perspectivas de Alan D. Viard proporcionan una visión general completa de las principales realidades fiscales que los encargados de formular políticas deben considerar al abordar el desequilibrio fiscal y garantizar la sostenibilidad a largo plazo en Estados Unidos.

II.8. Desafíos y Estrategias en la Gestión del Sector Público: Enfoque Integral

En el complejo entramado de la gestión del sector público se erigen desafíos multifacéticos que trascienden las meras preocupaciones financieras para abarcar aspectos fundamentales de la economía, la política fiscal y la eficiencia gubernamental. Desde el análisis global de los problemas de financiamiento del déficit, que resalta su impacto en la economía, hasta la exploración de los factores cruciales que moldean la gestión de la deuda pública, pasando por una incisiva disquisición sobre las estrategias de reforma que buscan modificar la eficiencia y la transparencia del sector, este abordaje holístico aspira a arrojar luz sobre las complejidades y retos que enfrentan las administraciones gubernamentales en la actualidad. En este contexto, el presente texto se adentra en un viaje intelectual que explorar la intersección entre la política, la gestión financiera y la gobernanza en la esfera pública.

En la tabla 7 se exponen los aspectos relacionados con los desafíos y estrategias en la gestión del sector público.

Tabla 7: *Desafíos y estrategias en la gestión del sector público: un enfoque integral.*

Aspecto	Problemas de la Financiación del Déficit Público	Factores Relevantes de la Política de Deuda Pública	Elementos de la Política de Reforma del Sector Público
Impacto en la economía	Aumento de la deuda pública	Utilización para cubrir desfases transitorios, déficits presupuestarios, inversiones públicas y gastos excepcionales	Introducción de la disciplina del mercado, privatización, ajuste estructural, reducción del tamaño del sector público

Influencia en los mercados financieros	Distorsiones en los mercados financieros	Competencia con otros instrumentos financieros, efectos en los tipos de interés y la liquidez del mercado	Promoción de competencia y transparencia, fortalecimiento de mecanismos de rendición de cuentas
Influencia en la política monetaria	Creación de dinero, inflación, estabilidad de precios	Cambios en la demanda de dinero y la disponibilidad de liquidez en la economía	Eliminación de burocracia innecesaria, mejora en la prestación de servicios
Necesidad de medidas de consolidación fiscal	Para garantizar sostenibilidad de las finanzas públicas y prevenir crisis fiscales futuras	Para evitar desequilibrios fiscales perjudiciales y asegurar gastos sostenibles	Promoción de distribución equitativa y eficiente de recursos públicos
Objetivo	Enfoque integral y sostenible para asegurar estabilidad y salud financiera a largo plazo	Manejo efectivo de finanzas públicas y promoción de entorno económico saludable	Mejorar eficiencia, transparencia y efectividad de gestión gubernamental

Fuente: Elaboración propia (2024)

II.8.1. Problemas de la financiación del déficit público: análisis global

La financiación del déficit público plantea una serie de problemáticas multifacéticas que afectan a diversos aspectos de la economía y la política fiscal, y precisan de un enfoque integral para asegurar la estabilidad y la salud financiera a largo plazo.

En primer lugar, el impacto en la economía es significativo, ya que el aumento de la deuda pública puede generar mayores costos de intereses a largo plazo, ejerciendo presión sobre las finanzas del Gobierno. Además, dependiendo de cómo se financie el déficit, ya sea mediante emisión de deuda, creación de dinero o aumento de impuestos, pueden surgir distorsiones en los mercados financieros y en la asignación de recursos.

Esta presión se extiende a las entidades de crédito, que enfrentan la competencia de la deuda pública en el mercado, lo que puede afectar los niveles de liquidez y los tipos de interés. La influencia en la política monetaria también es evidente, ya que la creación de dinero para financiar el déficit puede afectar la inflación y la estabilidad de precios. Las expectativas de inflación se ven afectadas por los planes de consolidación fiscal y el grado de cumplimiento de compromisos pasados, así como por las características de los mercados financieros, lo que influye en las decisiones de gasto e inversión.

Finalmente, los déficits públicos persistentes pueden requerir medidas de consolidación fiscal a largo plazo para garantizar la sostenibilidad de las finanzas públicas y prevenir crisis fiscales futuras.

II.8.2. Factores relevantes de la política de deuda pública

La política de la deuda pública abarca una serie de factores relevantes que influyen en la gestión de esta por parte del gobierno y en sus efectos en la economía. En primer lugar, la deuda se utiliza como un medio de financiamiento para cubrir desfases transitorios de tesorería, déficits presupuestarios, inversiones públicas y gastos excepcionales. Esto permite al Estado equilibrar sus ingresos y gastos, evitando recurrir a la creación de dinero o a aumentos excesivos de impuestos.

Además, la gestión de la deuda pública puede influir en los mercados financieros, ya que la emisión de bonos del gobierno puede competir con otros instrumentos financieros y afectar los tipos de interés y la liquidez del mercado. Los cambios en la composición de la deuda también pueden tener efectos en la política monetaria al influir en la demanda de dinero y la disponibilidad de liquidez en la economía.

Mantener la disciplina fiscal es otro aspecto fundamental a considerar. La gestión adecuada de la deuda contribuye a evitar desequilibrios fiscales perjudiciales y asegura que el gobierno no gaste más de lo que puede financiar de manera sostenible. Además, la política de la deuda pública puede influir en las expectativas de los agentes económicos sobre la solvencia del Estado y la estabilidad financiera, lo que a su vez afecta las decisiones de inversión y ahorro en la economía.

Una gestión prudente y estratégica de la deuda pública es fundamental para garantizar la estabilidad financiera y el desarrollo económico sostenible. Los factores relevantes antes mencionados deben ser considerados cuidadosamente para asegurar un manejo efectivo de las finanzas y promover un entorno económico saludable.

II.8.3. Elementos de la política de reforma del sector público

La política de reforma del sector público abarca una serie de elementos y medidas destinadas a mejorar la eficiencia, la transparencia y la efectividad de la gestión gubernamental. En primer lugar, se encuentra la introducción de la disciplina del mercado en las actividades de este sector, lo que implica la competencia y la privatización parcial o total de servicios, así como la contratación de servicios al sector privado.

La privatización de empresas es otra medida importante dentro de la política de reforma estructural, con el objetivo de reducir el tamaño del sector público y aumentar su eficiencia en la prestación de servicios mediante la participación de entidades privadas. Asimismo, el ajuste estructural implica eliminar la burocracia innecesaria y realizar una distribución más equitativa y eficiente de los recursos para evitar el despilfarro y la corrupción.

Por último, se promueve el incremento de la competencia y la transparencia en la gestión gubernamental, y el fortalecimiento de los mecanismos de rendición de cuentas, medidas que buscan promover un sector público más eficiente, responsable y orientado al servicio de los ciudadanos.

Referencias Bibliográficas

- Ahmed, R. (2023). Flights-to-Safety and Macroeconomic Adjustment in. *Journal of International Money and Finance*, 133, 1-57. <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2023.102827>
- Al-Hadi, A., & Al-Abri, A. (2022). Firm-level trade credit responses to COVID-19-induced monetary and fiscal policies: International evidence. *Research in International Business and Finance* (60), 1-11.
- Arestis, P., & Sawyer, M. (2003). Reinventing fiscal policy. *Levy Economics Institute of Bard College, Annandale-on-Hudson, NY* (Working Paper, No. 381). <https://hdl.handle.net/10419/31523>
- Arroyo, F., Fatas, A., & Vasishtha, G. (2024). The macroeconomic consequences of increased fiscal policy volatility over a 30-year period. *International Review of Economics and Finance*, 72, 758–777. <https://doi.org/10.1016/j.iref.2024.01.04>
- Barro, R. J. (1974). Are Government Bonds Net Wealth? *Journal of Political Economy*. 82(6), 1095-1117.
- Blanchard, O., & Daniel, P. (2005). *Macroeconomía: Teoría y Política Económica con Aplicaciones a América Latina*. México: Pearson Prentice Hall.
- Cimadomo, J. (2008). Fiscal Policy in Real Time. *ECB Working Paper Series*. (919), European Central Bank. 1-57.
- De Gregorio, J. (2012). *Macroeconomía: Teorías y Políticas*. Santiago, Chile: McGraw Hill.
- Easterly, W., & Rebelo, S. (1993). Fiscal policy and economic growth. *Journal of Monetary Economics*, 32(3), 417-458.
- Ekelund, R., & Robert, H. (2008). *Historia de la Teoría Económica y de su Método*. México: McGraw-Hill.
- Fernández, A., Parejo, J., & Rodríguez, L. (2006). *Política Económica*. Madrid: McGraw-Hill.
- Ferreira, H., & Pires, B. (2024). Are prudent monetary and fiscal policy drivers of FDI inflows? *Latin American Journal of Central Banking*, 5, 1-25. <https://doi.org/10.1016/j.latchb.2024.100120>
- Fraga, C., Briseño, I., & Heras, M. (2016). Multiplicadores y coordinación fiscal y monetaria en Argentina, Brasil, Chile y México para el desarrollo. *Revista Problemas del Desarrollo*, 185(47), 11-32.
- Garrison, R. (2015). *Tiempo y Dinero. La Macroeconomía de la estructura del capital*. Madrid: Unión Editorial.
- Kamiguchi, A., & Tamai, T. (2021). Public investment, national debt, and economic growth: The role of debt finance under dynamic inefficiency. *Journal of Macroeconomics*, 77, 1-7.

- Keynes, J. M. (1936). *Teoría General del Empleo, el Interés y el Dinero*. México: Editorial Fondo de Cultura Económica.
- Kuttner, K. K., & Posen, A. (2002). Fiscal Policy Effectiveness in Japan. *Journal of the Japanese and International Economies*, 16, 536–558. <https://doi.org/doi:10.1006/jjie.2002.0512>
- Lacker, J. (2009). Government Lending and Monetary Policy. *Business Economics*, 44(3), 129-184. <https://doi.org/10.1057/be.2009.12>
- Levy, N. (2016). Política fiscal y desequilibrios económicos: el impacto de la composición del gasto público sobre el crecimiento de la economía mexicana. *Journal of Economic Literature*, 13(39), 82-105.
- Medina, L. (2010). The dynamic effects of commodity prices on fiscal performance in Latin America. *International Monetary Fund Working Paper*, 10(192), 1-29.
- Montes, G., & Luna, P. (2017). Discretionary fiscal policy and disagreement in expectations about fiscal variables empirical evidence from Brazil. *Economic Modelling*, 1-17. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2018.03.007>
- Neaime, S., & Gaysset, I. (2022). Macroeconomic and monetary policy responses in selected highly. *Research in International Business and Finance*, 61, 1-16. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2022.101674>
- Romer, C. D. (2009). Fiscal Policy and Economic Recovery. *Business Economics*, 44(3), 132-135. <https://doi.org/10.1057/be.2009.12>
- Rothbard, M. N. (2000). *America's Great Depression*. MISES INSTITUTE.
- Spatafora, N., & Samake, I. (2012). Commodity price shocks and fiscal outcomes. *International Monetary Fund Working Paper*, 12(112), 1-48.
- Spilimbergo, A., Symansky, S., Blanchard, O., & Cottarelli, C. (2008). Fiscal policy for the crisis. *International Monetary Fund*, 1-38.
- Stupak, J. M. (2019). Fiscal Policy: Economic Effects. *Analyst in Macroeconomic Policy*, 1-15.
- Taylor, J. (2009). *Getting Off Track: How Government Actions and Interventions Caused, Prolonged, and Worsened the Financial Crisis*. Chicago: Bibliovault OAI Repository, the University of Chicago Press.
- Urdaneta, A. (2015). Incidencia de la política fiscal venezolana sobre el fenómeno inflacionario durante 1997-2013. *Desarrollo Gerencial, Revista de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables de la Universidad Simón Bolívar*, 7(1), 30-47.
- Urdaneta, A., Borgucci, E., & Mejías, O. (2020). La Inflación y disponibilidad de efectivo en la economía venezolana. *Revista Ciencia UNEMI*, 13(32), 51-62.
- Vera, L. V. (2008). Fiscal Policy. En Universidad Central de Venezuela. Essay prepared for the International Encyclopedia of Public Policy, Edited by Philip O'Hara, 2008.

- Viard, A. D. (2009). Four Long-Term Fiscal Realities. *Business Economics*, 44(3), 143-149. <https://doi.org/10.1057/be.2009.12>
- Villafuerte, M., & López, P. (2010). Fiscal responses to commodity price fluctuations in Latin America and the Caribbean. Working Paper, Inter-American Development Bank. *Fiscal Policy in Oil Producing Countries During the Recent Oil Price Cycle*, Fiscal Affairs Department. IMF Working Paper Draft. WP/10/28., 1-24.
- Wyplosz, C. (2013). Fiscal Rules: Theoretical Issues and Historical Experiences. En A. Alesina & F. Giavazzi (Eds.), *Fiscal Policy after the Financial Crisis*, 495-525.

COMPRENSIÓN DE LA POLÍTICA FISCAL: MARCOS, REGLAS E INSTRUMENTOS

III.1. Panorama general de la política fiscal

III.1.1. Comprensión de la política fiscal

La política fiscal, cuya misión es el empleo del fondo público y los impuestos para impactar en la economía, es empleada comúnmente por los gobiernos con el fin de fomentar un crecimiento económico robusto y sostenible, además con el propósito de reducir la pobreza. En la actualidad el rol y los propósitos de las medidas tributarias han adquirido gran relevancia, ya que los poderes ejecutivos intervienen para resguardar los sistemas financieros, estimular el crecimiento y mitigar el efecto de la crisis en los sectores más desprotegidos (Horton y El-Ganainy, 2009, p. 52). La "expansión fiscal", mencionada en el comunicado de la cumbre de abril celebrada en Londres, se refiere a una acción coordinada y sin precedentes con el objetivo de agrandar el gasto público y rebajar los impuestos para fomentar la actividad económica. De forma generalizada, los instrumentos financieros estimulan la economía mundial al aumentar la demanda agregada, incentivando la inversión y el consumo, y aliviando las dificultades financieras de los ciudadanos y las empresas.

A lo largo de la historia, la relevancia de la política fiscal como instrumento de acción gubernamental ha experimentado variaciones. Previo a 1930, predominaba la doctrina del Estado mínimo, de orientación *laissez-faire*. Sin embargo, tras el colapso del mercado bursátil y la Gran Depresión, los garantes políticos apoyaron un rol más intervencionista del Estado. Con el tiempo, los países redujeron la magnitud y el alcance de la intervención estatal, priorizando la participación de los mercados en la asignación de recursos. En la actual crisis financiera se observa un respaldo a medidas fiscales más dinámicas.

Por otro lado, los objetivos de la política fiscal a corto plazo incluyen estabilizar la economía general, estimular el aparato productivo, estabilizar el nivel de precios relativos y mitigar las vulnerabilidades externas. Mientras, a largo plazo, se busca lograr un desarrollo sostenible y reducir la pobreza mediante iniciativas como la mejora de las infraestructuras de servicios y la educación. Estos objetivos varían según las circunstancias locales específicas, reflejándose en el ciclo económico en función del estado de desarrollo de la economía, la composición demográfica y los recursos disponibles (Horton y El-Ganainy, 2009).

Las autoridades consideran dos medios fundamentales, la política monetaria y la política fiscal, como factores que inciden en la economía. La regulación indirecta de la actividad económica se realiza a través de ajustes en la oferta monetaria, las tasas de interés y otras medidas financieras que son empleadas por los bancos centrales. Por su parte los gobiernos intervienen transformando los tributos, la erogación gubernamental y el pasivo

financiero, afectando así el uso de los recursos en la economía, como indica la ecuación básica de la contabilidad nacional.

$$\text{PBI} = \text{C} + \text{I} + \text{G} + \text{XN} \quad (1)$$

Las administraciones tienen injerencia en la actividad financiera, fiscalizando directamente el Producto Interno Bruto (PIB) e influyendo de manera indirecta en el consumo (C), la inversión (I) y las exportaciones netas (XN) por medio de ajustes en tributos, traslados y consumo; por lo tanto, una política expansiva aumenta la demanda agregada por incremento del gasto público, y lo contrario, la política restrictiva lo hace disminuyendo el gasto.

El impacto generado por las crisis ha sido negativo para todas las economías mundiales, donde renglones como el gasto del consumidor, la inversión y las transacciones internacionales fueron los más afectados, razón por la cual los gobiernos promovieron acciones utilizando medidas de política económica como los estabilizadores automáticos, y una política fiscal expansiva mediante aumentos en el gasto público o reducciones de impuestos. Conllevando ello a que la gestión presupuestaria sea estimulante durante la restricción y restrictiva durante los incrementos. Además, aquellos países con estabilizadores económicos fuertes han aplicado medidas discrecionales, debido a que estos estabilizadores se pueden implementar rápidamente y el efecto disminuye cuando la situación mejora. A su vez, el estímulo fiscal es complicado en su diseño, ejecución y se puede revertir cuando las condiciones mejoran.

Para dar respuesta al espacio fiscal de los gobiernos se necesitan nuevas decisiones de inversión o desembolso y de reducciones fiscales, o lo que es lo mismo, financiamiento adicional a costo razonable; algunos gobiernos limitan el implemento de dichas medidas porque creen que aumentar el gasto y la deuda impactarían sobre la inflación, las reservas de divisas o el tipo de cambio, habría recorte de recursos del sector privado, y retardaría el proceso recuperativo. Evaluar el tamaño, momento, composición y duración del estímulo es fundamental, ya que la certidumbre de este se mide mediante un multiplicador, que puede ser pequeño o negativo si existen inquietudes sobre la viabilidad a largo plazo, haciendo que el sector privado eleve las reservas financieras y transfiera capitales al exterior en detrimento de la ubicación de recursos en proyectos o en los desembolsos. Por lo tanto, las medidas estimuladoras deben ser oportunas, específicas y temporales, lo que permite la reversión cuando la situación económica mejore.

Los estabilizadores pueden ser fortalecidos instaurando un sistema tributario progresista con tasas altas para aquellos hogares con mayores ingresos, así como transferencias de pagos que se vinculan con la tasa de desempleo. También pueden establecerse mecanismos formales de revisión o caducidad de programas para asegurar que se cumplan los propósitos de estas iniciativas.

Responder a la crisis ha generado incrementos de los déficits fiscales y niveles de la deuda pública, y se ha creado preocupación en los renglones de respaldos y garantías para los sectores financiero e industrial. Algunos países pueden asumir un déficit fiscal moderado en períodos largos cuando los mercados financieros -internacionales e internos-, socios

bilaterales e internacionales, confían en su capacidad para afrontar y cumplir con sus obligaciones actuales y futuras.

Actualmente el FMI hace peticiones a los gobiernos para que establezcan un plan fiscal integral para asegurar la estabilidad financiera: estímulo fiscal sin consecuencias perdurables en los déficits, marcos de mediano plazo que reviertan déficits cuando la situación mejore, realizar cambios estructurales que fomenten el crecimiento y, que aquellos países con presiones demográficas reformen sus sistemas de salud y pensiones.

III.1.2. Repensar la política fiscal

“El carácter de las naciones, su nivel cultural, su estructura social... Todo esto y mucho más se encuentra reflejado en su historia fiscal... Las finanzas públicas son uno de los mejores puntos de inicio para el estudio de la sociedad”, fueron expresiones de Joseph Schumpeter en el siglo pasado. Ciertamente la política fiscal ha tenido un rol preponderante para la edificación y sostenibilidad de un país, incluso más allá de lo esperado. Tal es el caso del papel crucial desempeñado en la recuperación postpandemia, superando las expectativas previas (Fondo Monetario Internacional, 2022). Los hogares y las empresas se han visto favorecidos por los fondos gubernamentales para salvaguardar empleos y recursos, según lo reseña Vito Gaspar, del FMI, aun cuando se requiere de una cuidadosa gestión para lograr el equilibrio entre la estabilidad financiera y el bienestar social.

Antes de la crisis financiera de 2008 se creía que la principal contribución de la política fiscal a la macroeconomía era evitar la inestabilidad, mientras que la política monetaria se encargaba de la estabilidad de precios y el óptimo nivel de producción y empleo. Además, se consideraba que políticas tributarias y de gasto público sólidas eran esenciales para la estabilidad financiera; y que la intervención fiscal para estabilizar la economía era innecesaria y cuestionable debido a los efectos retardados de los cambios fiscales y la posibilidad de medidas inadecuadas por parte de los políticos (Gaspar, 2022).

La prioridad de la política fiscal era el crecimiento sostenible e inclusivo a largo plazo, gestionando el gasto y los impuestos para la correcta asignación y distribución de recursos. Sin embargo, en 2020, con la pandemia de COVID-19, la política fiscal asumió una función trascendental en la estabilización macroeconómica. Con el colapso de los precios y la demanda, y los bancos centrales limitados por tasas de interés bajas, la política fiscal se volvió vital. Se implementaron rápidamente medidas de apoyo para hogares y empresas vulnerables, mitigando el impacto de los cierres en la economía y el empleo (Gaspar, 2022).

El aumento masivo del gasto se realizó para enfrentar los efectos de la pandemia, conllevando a pérdidas presupuestarias y niveles sin precedentes de deuda pública. Dichos niveles de deuda estuvieron acompañados por tasas de interés bajas y, en economías avanzadas, un bajo costo de la deuda pública. Sin embargo, ante el aumento de la inflación y las tasas de interés, se debe reducir el déficit y la deuda rápidamente. Las políticas de reducción -recortes de gastos y aumentos de impuestos- afectan

desproporcionadamente a los grupos más vulnerables, como cuidadores, personas con salarios bajos y trabajadores menos calificados. También hay temor de que una austeridad prematura ponga en peligro la recuperación económica (Gaspar, 2022).

Ejemplo de los beneficios de una política fiscal activa es Estados Unidos, donde la pobreza disminuyó en 2020 gracias a la expansión de la red de seguridad social, con la medición complementaria de pobreza del Censo, que mostró una reducción al 9,1 % en ese año, desde un 11,7 % que existió en 2019. Esto fue debido a cheques de asistencia y mayores beneficios de desempleo, que compensaron las pérdidas salariales y de empleo. Otros países, como Brasil, también vieron una disminución de este parámetro en 2020. Por ende, las decisiones políticas tienen un impacto significativo en el descenso de los niveles de pobreza y desigualdad.

Otro fenómeno pospandemia fue la interacción entre las políticas monetaria y fiscal, cuando la política monetaria se limitaba por un umbral inferior a las tasas de interés nominal. En países como Estados Unidos, Japón y la zona del euro, por la acción de la política monetaria, las tasas de interés real neutral para controlar la inflación disminuyeron en los últimos decenios, conllevando al decremento de la actividad económica y el empleo, y a tasas de inflación no acordes con lo estimado.

Para el 2020 las tasas de interés llegaron a cero, no logrando reactivarse la economía durante la pandemia. La política monetaria adoptó técnicas no convencionales como la orientación a futuro y las compras de activos para impulsar la demanda y los precios. Sin embargo, su capacidad de influir en la economía fue limitada, mientras que la política fiscal ganó protagonismo. Los gobiernos redujeron impuestos y dirigieron recursos a hogares y empresas para mitigar los efectos de la pandemia, que incluyeron confinamientos y pérdidas de empleo, y evitar una desinflación grave. La política fiscal se volvió determinante para estabilizar las expectativas y apoyar la estabilidad de precios. John Maynard Keynes, en 1923, ya advertía que lo que el gobierno gasta, el público lo paga, subrayando las limitaciones presupuestarias inevitables.

Las economías avanzadas y China contribuyeron con más del 90 % de la acumulación de deuda pública y privada no financiera en 2020, y rescatarán su ritmo de crecimiento previo al COVID en uno a tres años, mientras que los países en desarrollo aportaron el 7 % pero no alcanzarán el crecimiento pre-pandemia debido a sus limitadas capacidades de respuesta. Esta situación, junto con la caída persistente de los ingresos tributarios, amenaza la erradicación de la pobreza y la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Aunque la comunidad internacional brindó apoyo en 2020 y 2021, se debe seguir trabajando aún más en ello.

El nivel de deuda es riesgoso cuando existe peligro de que la relación deuda/PIB aumente constantemente, lo que puede llevar a no pagar. Para manejar esta situación, se debe considerar la dinámica del coeficiente de endeudamiento, que depende de tres variables: balances presupuestarios primarios (gasto neto de pagos de intereses menos ingresos), la tasa de interés real (tasa nominal menos tasa de inflación) y la tasa real de crecimiento económico (Blanchard, 2022). Para ello, hay dos enfoques:

1. **Proyecciones de variables clave:** se toman las variables balances presupuestarios primarios, tasa de interés real y tasa real de crecimiento económico, proyecciones que estarán disponibles para la próxima década; a su vez, se analiza la incertidumbre asociada con estas proyecciones, obteniendo un intervalo de posibles resultados para cada variable.
2. **Análisis de incertidumbre:** evaluar riesgos como recesiones, aumentos en tasas de interés reales, y el impacto del vencimiento de deuda en los pagos de intereses. Considerar la deuda en moneda extranjera y la distribución probable del tipo de cambio. Analizar la probabilidad de que pasivos implícitos se transformen en reales, como déficits en el sistema de seguridad social. Determinar la distribución de la tasa de crecimiento potencial subyacente.

Realizado lo anterior, se puede obtener una distribución del coeficiente de endeudamiento para la próxima década. Si la probabilidad de un aumento constante del coeficiente al final de este período es baja, el nivel de deuda se considera seguro. De no ser así, se pasa al siguiente punto del análisis de deuda, que consiste en evaluar qué tan probable es que el gobierno cumpla con sus políticas o compromisos. Esto es más difícil que el primer paso porque depende del tipo de gobierno: si es de coalición hay menos probabilidad de tomar medidas contundentes que el legislativo. También depende de los futuros gobiernos y los resultados de las elecciones, así como de la reputación del país y su historial de cumplimiento de obligaciones de pago.

Aunque es complejo y depende de muchos supuestos, es necesario. Las agencias calificadoras de riesgo crediticio realizan este tipo de análisis y otorgan calificaciones que pueden influir en las tasas de interés que los gobiernos deben pagar para compensar a los inversores por aceptar un mayor riesgo de cesación de pagos.

Los criterios de Maastricht y las reglas del "cero negro" (presupuesto equilibrado) garantizan la sostenibilidad fiscal si se respetan, pero limitan la política fiscal cuando no debería restringirse. La mayoría de los observadores coinciden en que la consolidación fiscal en la Unión Europea, luego de la crisis financiera mundial originada por estas medidas, fue estricta e hizo que la recuperación de la UE se retrasara (Blanchard, 2022).

Debido a la deuda acumulada de los países en desarrollo para combatir la pandemia, la recuperación económica de estos está atrasada respecto a economías desarrolladas. Las economías avanzadas usan políticas monetarias condicionales que elevan las tasas de interés mundiales, ejercen presión sobre los dineros y ensanchan la posibilidad de no poder cumplir con las obligaciones. Aunado a ello, no se tiene conocimiento de la magnitud de los pasivos emergentes y en desarrollo, por lo tanto, es necesario ahondar en las deudas, tanto oficiales como personales (Pazarbasioglu y Reinhart, 2022).

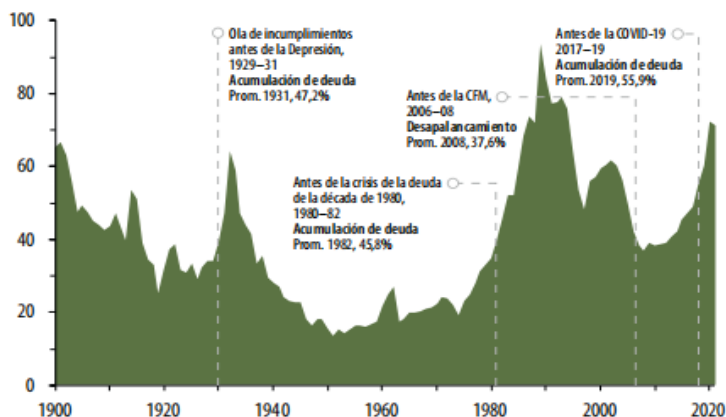
El nivel elevado de endeudamiento es una característica de la crisis de deuda, originado por devaluaciones del tipo de conversión en países con compromisos en moneda extranjera y de los pasivos eventuales depositados por empresas de propiedad oficial, gobiernos subnacionales, bancos o empresas. También es causado por crisis asociadas con menor crecimiento, mayor inflación y reveses en la lucha contra la pobreza y otros

objetivos de desarrollo, que originan incumplimientos extensos y afectan el tramado económico y social de aquellos países deudores.

De acuerdo al informe Monitor Fiscal del FMI de octubre de 2021, estas economías de mercados emergentes y en desarrollo se enfrentan a grandes retos, menores perspectivas de crecimiento, poco espacio fiscal y altos riesgos de refinanciamiento por plazos muy cortos de vencimiento, tornándose intolerables a la deuda debido, entre otros factores, a su historia crediticia y la volatilidad macroeconómica. Algunas han atravesado crisis con niveles de endeudamiento bajos según lo mostrado en la figura 22. En el caso de China, este país afronta fracturas en su sector inmobiliario y detrimento de muchos de sus anticipos a economías de mercados emergentes y en desarrollo. El ritmo de deuda interna soberana en esas economías se ha elevado en los últimos dos decenios (Fondo Monetario Internacional, 2022).

Las administraciones apelaron al sistema bancario nacional para atender sus necesidades de financiamiento, debido al retiro de inversionistas extranjeros durante la pandemia. El aumento de la deuda pública de bancos locales en mercados emergentes implica que los problemas de deuda soberana se extiendan a bancos, fondos de pensiones, hogares y otros sectores de la economía nacional (Pazarbasioglu y Reinhart, 2022).

Muchas economías de mercados emergentes y en desarrollo han sufrido crisis con niveles de deuda inferiores a los registrados en 2021.
(deuda pública como porcentaje del PIB, 1900–2021, promedio no ponderado, 46 EMED)



Fuentes: FMI, *Perspectivas de la economía mundial* (informe WEO, por sus siglas en inglés), y Reinhart y Rogoff (2009).

Nota: Las líneas punteadas abarcan cuatro episodios de crisis: 1929–31 y 1980–82, el comienzo de importantes crisis de la deuda en las EMED; 2006–08, el inicio de la CFM, que afectó principalmente a las economías avanzadas; y 2017–19, la acumulación de deuda pre-COVID-19 en las EMED. EMED = economías de mercados emergentes y en desarrollo; CFM = crisis financiera mundial.

Figura 22. Punto de quiebre

Fuente: Tomado de Fondo Monetario Internacional (2022)

La deuda representa elevados riesgos ahora y durante varios años, debido a que el COVID-19 incrementó las insuficiencias de financiamiento del sector público en las economías de mercados emergentes y en desarrollo (EMED). Diversas economías han usado las fuentes internas de financiamiento y han limitado su capacidad de adquirir préstamos de

bancos centrales nacionales, continuando con la inflación, haciendo que se dependa más del financiamiento exterior.

Por otro lado, un diagnóstico correcto de los riesgos es esencial en la solución de problemas y la reestructuración de activos. Para evitar la “zombificación”, esta reformación debe ser impulsada por el mercado y respaldada por regulaciones más estrictas y mayor supervisión. El FMI y el Banco Mundial apoyan la transparencia mediante la divulgación de datos, el fortalecimiento de capacidades y políticas de préstamos para la reestructuración de la deuda soberana. Actualmente, alrededor del 60 % de los países de bajo ingreso enfrentan un alto riesgo de sobreendeudamiento, frente a menos del 30 % en 2015. Las brechas de transparencia son graves en estos países y también en economías emergentes y en desarrollo, con riesgos significativos si no se abordan (Pazarbasioglu y Reinhart, 2022).

La deuda pública ha alcanzado niveles máximos en este siglo, aumentando desde el año 2000 y escalando tras la crisis financiera de 2008 y la pandemia de 2020. Este incremento se debe a factores anteriores al COVID-19, como el envejecimiento demográfico y el aumento de la desigualdad. La inflación y la monetización de la deuda son opciones limitadas por la independencia de los bancos centrales, que han mantenido una inflación estable y bajas tasas de interés. Sin embargo, la reciente subida de la inflación podría cambiar esta dinámica, aumentando las tasas de interés y los costos de la deuda pública (Reis, 2022).

Los bancos centrales han contribuido a la sostenibilidad de la deuda mediante políticas macro moderadas, pero esto podría cambiar si se enfrentan a una crisis fiscal. La expansión cuantitativa ha acortado los plazos de los pasivos públicos, aumentando el riesgo de una crisis si las tasas de interés suben repentinamente. La estabilidad de precios y un compromiso firme con metas de inflación son esenciales para evitar crisis de deuda soberana. Los desafíos incluyen equilibrar la sostenibilidad fiscal con la equidad social y la transición verde. La gestión de las finanzas públicas define el destino de una nación y el bienestar de su pueblo.

La estabilidad de precios es clave para garantizar que los bancos centrales sigan contribuyendo a la sostenibilidad de la deuda pública. Este compromiso protege la deuda del riesgo de inflación, ancla las expectativas inflacionarias, elimina primas de riesgo inflacionario, reafirma el enfoque macroeconómico en la inflación y guía la política sobre el balance del banco central y su respaldo fiscal. Así, la estabilidad de precios maximiza el ingreso por deuda y ayuda a sostener la deuda pública (Reis, 2022).

III.2. Normas y directrices fiscales

La pandemia de COVID-19 causó una disminución de los ingresos fiscales y un aumento del gasto público, lo que ha llevado a déficits fiscales sin precedentes. De donde se desprende que las reglas fiscales sean clave en las políticas de recuperación. Utilizando un modelo de equilibrio general para una economía pequeña y abierta, calibrado para

Perú, se encontró que las reglas fiscales son más efectivas si, además de controlar el déficit, se mantiene la inversión pública. Además, las economías que aplican reglas estructurales tienen un mejor desempeño que aquellas que usan reglas basadas en el saldo presupuestario realizado (Carranza-Ugarte *et al.*, 2023).

III.2.1. Replantear las reglas fiscales

Las reglas fiscales son instrumentos útiles para lograr la estabilidad macroeconómica, entendida como niveles de deuda sostenibles a mediano plazo. Sin embargo, su desempeño en términos de crecimiento a largo plazo no ha sido tan auspicioso. Aunque la sostenibilidad fiscal reduce los costos financieros y promueve el crecimiento a través de la inversión privada, el gobierno tiende a prorrogar la inversión pública, favoreciendo el aumento del gasto corriente en un escenario de gasto restringido. Por tanto, como lo demuestran Carranza-Ugarte *et al.* (2023), la regla fiscal será más eficiente si, además de mantener el control sobre el resultado fiscal, también elimina el sesgo contra la inversión pública.

De otro lado, estos autores asumen una regla de gasto que determina el nivel de inversión pública compatible con la proporción óptima de capital privado. Como esto no se implementa se requieren esquemas más simples, como los aplicados en Perú. Por lo tanto, proteger la inversión pública es un objetivo clave de política. Es interesante observar que la brecha entre economías con y sin reglas fiscales aumenta cuando hay cambios en los precios de las materias primas, choques de precios de commodities y una mayor volatilidad. Las economías que implementan reglas estructurales tienden a obtener mejores resultados que las que aplican regulaciones basadas en el saldo presupuestario realizado. Sin embargo, en escenarios de estrés financiero, las reglas estructurales reducen la deuda más lentamente, tolerando déficits fiscales más altos por períodos más largos, debido a la definición del output potencial y el resultado fiscal estructural.

Por lo tanto, al implementar una regla de balance estructural (Caselli *et al.*, 2022), se deben considerar otros arreglos institucionales, como los marcos fiscales a mediano plazo, previsiones independientes para aumentar la credibilidad o buffers fiscales adicionales para enfrentar choques adversos inusuales. La conclusión principal de esta investigación es que el gobierno no debe usar los resultados estructurales como excusa para retrasar los ajustes fiscales necesarios (Carranza-Ugarte *et al.*, 2023).

III.2.2. ¿Las reglas fiscales favorecen la inversión pública? Influencia del diseño de las reglas fiscales en el logro de este propósito.

Al analizar los patrones de comportamiento de la inversión pública durante fortalecimientos monetarios en setenta y cinco economías avanzadas y emergentes entre 1990 y 2018, se observa que estos varían significativamente según el diseño de las reglas fiscales, las cuales pueden ser flexibles, con mecanismos para acomodar choques exógenos (objetivos fiscales ajustados cíclicamente, cláusulas de escape bien definidas y

tratamiento diferencial de los gastos de inversión), o rígidas, que establecen límites numéricos, y por ende son inflexibles.

En países sin regla fiscal o con regla rígida, una consolidación de al menos el 2 % del PIB está asociada con una reducción promedio del 10 % en la inversión pública. En cambio, en países con reglas más laxas, el efecto negativo de los ajustes fiscales sobre la inversión pública desaparece, lo que implica que estas protegen la inversión pública durante episodios de consolidación. El corolario es que el diseño de las reglas puede añadir una dimensión amigable al objetivo de sostenibilidad fiscal, siempre que la inversión pública sea productiva (Ardanaz *et al.*, 2020).

Los niveles de inversión pública han disminuido en las economías avanzadas y emergentes en las últimas décadas. Factores como el envejecimiento de la población y el aumento del gasto en pensiones y salud, han sido identificados como una causa de esta tendencia en los países desarrollados (Sckuknecht y Zemanek, 2018). Durante los recortes de déficit presupuestario, los países tienden a reducir más el gasto de capital (inversión pública) que el gasto corriente (consumo del gobierno). Este comportamiento contribuye al sesgo procíclico en los gastos de capital público (Arezki e Ismail, 2013), ya que los recortes en gastos de capital son políticamente más aceptables que los recortes en gastos corrientes (Ardanaz e Izquierdo, 2017).

¿Pueden las reglas fiscales jugar un papel en esto? La respuesta es un "Sí" calificado. Estas pueden contrarrestar el sesgo contra la inversión pública durante las consolidaciones fiscales si incluyen características de diseño que permitan a los gobiernos preservar la inversión directamente o permitir que la política fiscal acomode choques inesperados sin penalizar los gastos de capital (Ardanaz *et al.*, 2020). Los autores muestran que ciertas características de las reglas protegen la inversión pública durante períodos de consolidación fiscal, teniendo implicaciones políticas.

A medida que los países luchan con las consecuencias de la pandemia de coronavirus, ya existía una creciente preocupación por la disminución de la inversión pública, que en promedio había caído por debajo del 1 % del PIB en las economías emergentes en 2019. Después de la pandemia muchos países están obligados a realizar grandes consolidaciones fiscales debido a preocupaciones sobre la sostenibilidad de la deuda. Si bien los ajustes pueden ser inevitables, estos pueden implementar mecanismos para amortiguar el impacto negativo en el bienestar de esas consolidaciones. Varios países ya han introducido reglas fiscales o están considerándolas para fortalecer su conjunto de herramientas de gestión política.

Más allá de estas implicaciones políticas, hay advertencias y cuestiones que deben ser investigadas:

1. La evidencia sugiere que el tratamiento diferencial del gasto en inversión y los objetivos fiscales ajustados cíclicamente son más efectivos que las cláusulas de escape definidas para proteger la inversión pública. Los elementos de flexibilidad no son mutuamente excluyentes y a menudo se combinan. Un análisis detallado de estos

elementos y sus interrelaciones en el contexto de factores idiosincráticos es necesario en cada país.

2. La literatura teórica sobre reglas fiscales óptimas destaca un posible trade-off entre el compromiso con la disciplina fiscal y la flexibilidad. Las características flexibles no reducen la efectividad de la regla en términos de mejorar la sostenibilidad de la deuda.
3. La experiencia internacional indica que hay desafíos de implementación asociados con las características de flexibilidad en las reglas fiscales, que requieren medidas políticas correctivas. Con respecto a las reglas favorables a la inversión (IFR), la posibilidad de clasificaciones oportunistas de los gastos de capital puede contrarrestarse fortaleciendo los estándares internacionales de transparencia en las estadísticas de finanzas gubernamentales. Las reglas de equilibrio ajustadas cíclicamente (CAB) no son fáciles de implementar en países muy dependientes de exportaciones de commodities, donde es difícil estimar las tendencias de precios internacionales a largo plazo, además de las complicaciones derivadas de estimar las brechas de producción en tiempo real. Se debe fortalecer la independencia y las capacidades técnicas de los comités consultivos de reglas fiscales encargados de estas estimaciones.
4. Finalmente, en algunos casos, la falta de cláusulas de escape claramente definidas ha llevado a medidas discrecionales que pueden socavar la credibilidad de la regla. Más investigación sobre cómo interactúan estos trade-offs a nivel de país podría ayudar a avanzar en la comprensión de los efectos de equilibrio general de las reglas fiscales.

III.2.3. ¿Las reglas fiscales propician mejores equilibrios fiscales? Una nueva estrategia de variables instrumentales

El efecto causal de las reglas en los balances fiscales, en un panel de 142 países durante el período 1985-2015, fue analizado por Caselli y Reynaud (2020), donde se evaluó la difusión geográfica de las reglas fiscales entre países. Las reformas en países vecinos pueden afectar la adopción de cambios nacionales a través de la presión de pares y los efectos de imitación. La existencia de dichas regulaciones se correlaciona con déficits más bajos, pero el vínculo positivo desaparece cuando se aborda correctamente la endogeneidad. Sin embargo, al considerar la fortaleza de estas a través de un índice continuo de su diseño, se logra que reglas bien delineadas impacten estadísticamente en los balances fiscales.

Diferentes canales discutidos en la literatura de ciencia política pueden estar en juego: competencia económica, aprendizaje, socialización, imitación y coerción (Buera *et al.*, 2011). Desde el punto de vista econométrico, la presencia de reglas en países vecinos captura una fuente exógena de variación en las reglas nacionales que no impacta directamente el balance fiscal. Se realizan pruebas de instrumentos débiles que confirman que la estrategia de instrumentación es relevante.

El análisis realizado por Caselli y Reynaud (2020) arrojó dos resultados: primero, el efecto de cualquier regla sobre el déficit fiscal no puede estimarse con precisión (es decir, no es estadísticamente significativo) una vez que se controla adecuadamente la posible endogeneidad. Argumentamos que el problema de endogeneidad, como la adopción de reglas fiscales en países vecinos, puede influir en la admisión de reglas en el país de origen, al igual que los cambios en la calidad de las ya existentes, que también pueden influir en los cambios en el país de origen. Segundo, considerando un índice que captura una medida continua de la fortaleza de las reglas, encontraron que las que están bien diseñadas sí tienen un impacto significativo en el balance fiscal. Pasar de una regla fiscal relativamente débil a una mejor diseñada puede aumentar el balance fiscal en alrededor de 0.6 por ciento del PIB.

Varios factores conocidos pueden generar preocupaciones de endogeneidad que afectan la estimación del vínculo entre reglas y resultados fiscales. Los países pueden tener características observadas o no observadas que fomenten una buena política fiscal, independientemente de si existe o no una regla fiscal. Además, los países pueden adoptar dichas reglas en períodos de estrés económico o crisis, o después de episodios de consolidación fiscal. Establecer la presencia de un vínculo causal que vaya de las reglas fiscales al balance fiscal requiere encontrar una variable instrumental que tenga un efecto directo sobre la regla, pero no sobre el balance.

Caselli y Reynaud (2020) apoyan la idea propuesta recientemente en un metaanálisis de Heinemann *et al.* (2018) de que cualquier tipo de regla fiscal no tiene un impacto estadísticamente significativo en el balance fiscal, una vez que se controla adecuadamente la endogeneidad. Para Eyraud *et al.* (2018) este resultado puede deberse a la heterogeneidad entre tipos de países y reglas. Si bien la inclusión de efectos fijos como proxy de las preferencias fiscales no marca una diferencia sistemática, el uso de variables instrumentales o diseños cuasi-experimentales conduce a niveles relevantemente menores de significancia y a un impacto menos restrictivo.

También, considerando el uso de efectos fijos por país y la relativa estabilidad de la fuerza de las normas fiscales a lo largo del tiempo (figura 23), señalamos que la variación posterior a 2012 en la fuerza de las normas en la UE permite identificar el efecto. No obstante, se confirman los hallazgos cualitativos de las otras especificaciones. Una advertencia importante de este análisis es que el índice de fuerza de las normas es reconocidamente un indicador imperfecto de la "calidad" de las normas. Se centra únicamente en el diseño, sin considerar la implementación, dejando de lado el factor clave del apoyo público y político a la norma. Además, no captura algunas características importantes del marco fiscal, como la calidad de las prácticas presupuestarias, que son condiciones previas importantes para la efectividad de la norma.

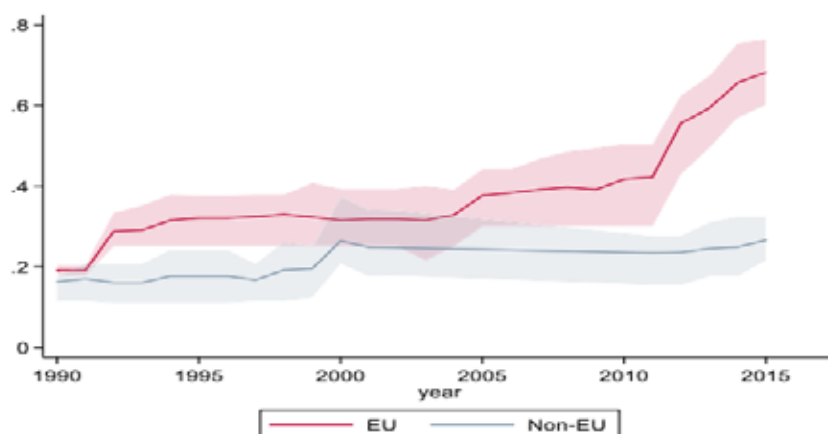


Figura 23. Evolución del índice de fuerza de las normas fiscales.

Nota: El gráfico muestra el índice promedio de fuerza a lo largo del tiempo para países de la UE y no pertenecientes a la UE. La muestra de países de la UE está definida a partir de 2019. Las áreas sombreadas corresponden al percentil 25 y 75.

Fuente: Tomado de Caselli y Reynaud (2020)

Aunque no se encuentra un resultado estadísticamente significativo en promedio para cualquier regla, las características del diseño pueden hacer que las reglas fiscales sean efectivas. Un análisis más detallado encuentra que las mejor diseñadas impactan positiva y significativamente en el balance fiscal. Estos resultados están en línea con la evidencia a nivel de país revisada en Eyraud *et al.* (2018), que subraya la importancia de las mejoras en el diseño de las reglas fiscales de segunda generación. Las reglas exitosas generalmente tienen una cobertura institucional amplia, están estrechamente vinculadas a objetivos de sostenibilidad fiscal, son fáciles de entender y monitorear, y respaldan políticas fiscales contracíclicas.

III.2.4. Los efectos macroeconómicos de las reglas fiscales en los Estados Unidos

En el estudio realizado por Fatás y Mihov (2006) se critican frecuentemente las restricciones de política fiscal por limitar la capacidad de los gobiernos para reaccionar a las fluctuaciones del ciclo económico, y se considera que la adopción de recortes cuantitativos inevitablemente conduce a un aumento de la volatilidad macroeconómica. Utilizando datos de 48 estados de EE.UU., se investigó cómo las reglas presupuestarias afectan los resultados de la política fiscal. Encontrándose que: 1) las limitaciones presupuestarias estrictas conducen a una menor volatilidad de la política (uso menos agresivo de la discreción en la conducción de la política fiscal) y 2) las restricciones fiscales reducen la capacidad de respuesta de la política fiscal a los choques de producción.

Estos dos resultados deberían tener efectos opuestos sobre la volatilidad del producto; mientras que menos discreción debería reducir la volatilidad, una menor capacidad de

respuesta de la política fiscal podría amplificar los ciclos económicos. Por lo tanto, reducir la discreción en la política fiscal, puede disminuir la volatilidad macroeconómica.

El debate sobre la necesidad de restringir la política fiscal ha ganado relevancia recientemente debido a los desarrollos en la Unión Económica y Monetaria (EMU, por sus siglas en inglés). En esta región, algunos países han enfrentado dificultades para cumplir con los límites presupuestarios establecidos por el Pacto de Estabilidad y Crecimiento. De manera similar, en Estados Unidos, el equilibrio presupuestario pasó de presentar superávits a registrar uno de los déficits más altos en tiempos de paz. Estas situaciones han reavivado el interés en explorar diferentes arreglos institucionales y políticos que puedan imponer restricciones a la política fiscal (Fatás y Mihov, 2006).

Por otro lado, están aquellos a favor de establecer límites a la política fiscal. Los defensores de las limitaciones argumentan que los efectos negativos pueden ser fácilmente compensados por al menos dos resultados positivos: 1) los límites a la política fiscal garantizan que los gobiernos no acumulen déficits excesivos y niveles insostenibles de deuda; y 2) las restricciones en la política reducen la posibilidad de que la política fiscal sea en sí misma una fuente de volatilidad macroeconómica.

La discusión sobre las restricciones requiere clarificar las amplias categorías en las que pueden agruparse las limitaciones de política. Existen tres categorías: 1) reglas presupuestarias explícitas como los requisitos de presupuesto equilibrado o límites de gasto en varios estados de EE.UU.; 2) la estructura de instituciones políticas y electorales que establecen controles y equilibrios entre los formuladores de políticas; y 3) la alineación ideológica entre las instituciones de formulación de políticas, que puede ser determinada por los votantes mediante sufragio por boleta dividida. La variación transversal en las reglas explícitas que gobiernan el presupuesto en varios estados de EE.UU. proporciona un excelente laboratorio para estudiar el efecto de diferentes reglas en los resultados de política y el desempeño macroeconómico.

Las restricciones presupuestarias se reflejan en tres variables principales: "no carryover" es una variable *dummy* que toma el valor de 1 o 2 para los estados que no permiten que los déficits presupuestarios se trasladen al próximo año fiscal. Si esta restricción está escrita en la constitución, el valor es 2; de lo contrario, es 1. Esta variable es determinante en la política fiscal estatal. El siguiente (ACIR) es un índice compuesto de la severidad de las normas fiscales, construido por el Consejo Asesor de Relaciones Intergubernamentales de 1987. Este califica la severidad de las normas fiscales en cada estado de 0 a 10, asignando 10 a aquellos con las normas más estrictas. Finalmente, la variable *dummy* para los estados en los cuales el gobernador tiene el poder de veto de partidas presupuestarias, la cual captura el papel de restricciones implícitas, es decir, a través del proceso presupuestario, en los resultados de la política fiscal.

La investigación académica indica que las limitaciones más estrictas sobre el equilibrio presupuestario tienden a reducir déficits y aumentar superávits, principalmente a través de la reducción del gasto. Aunque existen evidencias mixtas, la literatura concuerda en que estas restricciones son efectivas para limitar déficits, pero pueden imponer costos

económicos significativos durante las recesiones debido a ajustes drásticos en el gasto gubernamental.

Los resultados del estudio de Fatás y Mihov (2006) respaldan la idea de que existen beneficios de las restricciones. La política fiscal es una fuente de volatilidad del ciclo económico entre los estados de EE.UU., y las limitaciones impuestas a los políticos reducen la volatilidad de la política, lo que a su vez conduce a una mayor estabilidad macroeconómica. Aunque este efecto es significativo tanto desde un punto de vista estadístico como económico, ha recibido poca atención en la literatura. Al identificar explícitamente la conexión entre las instituciones (límites a la política fiscal), la volatilidad de la política y los resultados macroeconómicos, se contribuye a un mejor entendimiento de lo que constituye un marco institucional óptimo para la política fiscal.

III.3. Política fiscal y crecimiento económico

III.3.1. ¿La complejidad económica reduce la probabilidad de una crisis fiscal?

Las crisis fiscales son costosas, pero no poco comunes. Prevenir las crisis es crucial. Aun cuando investigaciones previas se han enfocado en factores macroeconómicos e internacionales que afectan los resultados fiscales, se ha prestado poca atención a la sofisticación productiva de un país. ¿Reduce el riesgo de crisis fiscales exportar bienes diversos y menos comunes? Mediante un análisis de duración de riesgo y datos de 172 países (1995-2020), se ha encontrado que la complejidad económica reduce significativamente la probabilidad de crisis fiscales. Un aumento de un punto en el Índice de Complejidad Económica reduce a la mitad esta probabilidad en todas las economías. Los factores institucionales también ayudan a mitigar el riesgo, mientras que los indicadores económicos tradicionales muestran impacto mínimo. Priorizar la complejidad económica puede fortalecer la estabilidad macroeconómica y promover el desarrollo económico al prevenir las crisis fiscales (Gómez-González et al., 2023).

Aunque la variación de la serie temporal del Índice de Complejidad Económica (ECI) es baja, un número considerable de países ha aumentado su ECI en 50 puntos básicos durante una década, lo que los convierte en un objetivo práctico para salvaguardar la estabilidad fiscal a medio plazo. Esto es especialmente importante para países emergentes y de ingresos bajos, ya que experimentan un mayor número de crisis fiscales que las economías desarrolladas. Las estimaciones son sólidas incluso cuando se incorporan factores institucionales, como la calidad regulatoria o el estado de derecho, así como diversos indicadores agregados de actividad económica y deuda gubernamental, que tradicionalmente se consideran predictores cruciales de la probabilidad de una crisis fiscal. Dado que las crisis fiscales son costosas (Gerling *et al.*, 2017), los resultados indican que, en los casos más extremos, un aumento de un punto en el ECI habría evitado una pérdida del diez por ciento en el crecimiento del PIB real per cápita.

El estudio desarrollado por Gómez-González *et al.* (2023), contribuye al creciente cuerpo de literatura que ha desarrollado métodos novedosos para predecir crisis fiscales (Medas

et al., 2018; Moreno-Badía *et al.*, 2022). Además, aclara la relación entre deuda gubernamental y probabilidad de una crisis fiscal. Específicamente, se ha demostrado que los intereses pagados sobre la deuda gubernamental son un predictor más fuerte de una crisis fiscal que la relación deuda-PIB. El ratio deuda-PIB es económica y estadísticamente insignificante para explicar la probabilidad de una crisis fiscal cuando se controla por los intereses pagados. Estos resultados concuerdan con la literatura reciente que sugiere que el ratio deuda-PIB tiene un efecto específico de país y variable en el tiempo sobre los costos de endeudamiento, lo que lo hace inapropiado como base para establecer reglas fiscales (Furman y Summers, 2020; Caselli *et al.*, 2022a).

Así, se contribuye a una comprensión más profunda de las complejas dinámicas que subyacen a las crisis fiscales y las limitaciones de las métricas comúnmente utilizadas para predecirlas. La aproximación tradicional considera la complejidad junto con la "relacionabilidad". Esta mide qué tan "fácil" es entrar en una actividad para un país o región específica, mientras que la complejidad ofrece una medida del valor de esa actividad. Las actividades que tienen altas puntuaciones tanto en relacionabilidad como en complejidad, definen los límites de una frontera de diversificación eficiente, que maximiza dicha complejidad y minimiza la dificultad de ingresar a una actividad (Balland *et al.*, 2018; Hidalgo, 2021). Sin embargo, esta aproximación a la complejidad es demasiado simplista y subóptima (Alshamsi *et al.*, 2018).

En todo caso, la complejidad está relacionada con el crecimiento del conocimiento, y, por lo tanto, los gobiernos deben interesarse en ello. Como apoyan Balland *et al.* (2022), el fomento de la mejora económica mediante el desarrollo de capacidades complejas es una estrategia de desarrollo superior a la producción de bienes de alto precio. Estos últimos bienes no están exentos de los rápidos cambios que caracterizan los mercados de productos básicos, los cuales resultan de condiciones de mercado cambiantes, regulaciones, preferencias de los clientes, guerras y pandemias. Por esta misma razón, desarrollar capacidades para producir productos complejos no solo es un camino natural para asegurar un crecimiento a largo plazo, sino también para garantizar una mayor estabilidad fiscal, especialmente frente a grandes choques globales como los experimentados recientemente en la economía mundial.

Contribuciones académicas recientes han demostrado que las políticas fiscales orientadas a misiones tienen un efecto mayor al impulsar la inversión privada en I+D y en el crecimiento a largo plazo que los gastos públicos genéricos. Estas políticas consisten en un conjunto coordinado de políticas públicas y medidas regulatorias diseñadas para activar la innovación en la economía. Una combinación de alta inversión pública en educación, investigación y desarrollo, e infraestructura, orientada a aumentar la productividad y la flexibilidad de los factores productivos, es clave para lograr un camino sostenido de crecimiento a largo plazo (Gómez-González *et al.*, 2023).

III.3.2. Política fiscal y protección social

Las deficiencias en los sistemas de protección social en América Latina y el Caribe destacan la necesidad de políticas fiscales más activas en este campo. Aunque el crecimiento económico y la creación de empleo decente son fundamentales para el progreso social, es inevitable a medio plazo, abordar los desafíos de financiamiento del gasto público. Para ello se analiza lo siguiente: primero, cerrar la brecha tributaria, ya que en la mayoría de los países de América Latina y el Caribe la carga impositiva está por debajo de su potencial. Segundo, desarrollar sistemas presupuestarios que puedan superar rigideces y facilitar la reasignación eficaz del gasto público, mejorando así su calidad. Tercero, como estrategia, implementar mecanismos de evaluación del gasto social, con el objetivo de mejorar la eficiencia y la efectividad de los proyectos y programas públicos (Martner y Aldunate, 2006).

Se puede afirmar que el fortalecimiento institucional de las administraciones tributarias ha alcanzado un punto donde los beneficios en términos de aumento de la recaudación son cada vez menores. Esto se debe a los altos niveles de evasión y elusión fiscal, los cuales están estrechamente vinculados con la informalidad de las economías, que a su vez se correlaciona con el crecimiento económico y los niveles de ingresos. Por lo tanto, reducir la evasión fiscal es una tarea estructural que forma parte del proceso de desarrollo económico, y no se limita únicamente a mejoras administrativas o de gestión.

Confiar en una reducción rápida de la evasión fiscal como un medio para financiar políticas sociales emergentes representa un riesgo significativo para la estabilidad de las finanzas públicas. Además, ampliar la cobertura de los programas de protección social no puede depender únicamente de mejoras en la recaudación. Mejorar la productividad y la eficiencia del gasto público es una tarea desafiante pero crucial si se desea dirigir recursos hacia el ámbito social de manera efectiva.

En épocas anteriores, los objetivos del desarrollo se centraban principalmente en el crecimiento y la equidad. Sin embargo, en los últimos años, la reducción de la pobreza se ha convertido en una meta prioritaria. Organismos internacionales han trabajado arduamente para promover presupuestos "pro-pobres". La iniciativa HIPC fue una oportunidad significativa para redirigir los ahorros en intereses provenientes de la reducción de la deuda externa hacia el gasto social. Según estudios del Banco Mundial (2003) en 26 países, el 65 % de los nuevos recursos se destinaron a gasto social (principalmente en educación y salud), y el resto a agricultura, redes sociales, infraestructura, gobernabilidad y otros sectores.

Los estados miembros de la Unión Europea, como parte de la estrategia de Lisboa, acordaron "fortalecer la contribución del sector público al crecimiento redireccionando el gasto público hacia la inversión en capital físico y humano y el conocimiento". Por lo tanto, es necesario identificar los componentes del gasto público considerados productivos. Los estudios muestran cierto consenso en el caso de la Unión Europea, indicando que en promedio los gastos en investigación y desarrollo, educación e inversión en infraestructura son más productivos que otros (European Commission, 2004). Los

efectos productivos del gasto público no dependen necesariamente del monto de recursos utilizado, sino de los impactos logrados.

Estas referencias breves demuestran que es muy difícil establecer prioridades, incluso cuando se fijan metas explícitas de reducción de la pobreza. La clasificación funcional del gasto público muestra la gran dificultad de jerarquizar gastos sin considerar las especificidades de cada país y situación. Aunque es evidente la importancia de asignar recursos a diversas categorías de protección social, resulta difícil hacerlo a expensas de otras categorías igualmente vitales para el desarrollo económico y social.

La calidad del gasto público en términos macroeconómicos, identifica cuatro categorías que combinan clasificaciones funcionales y económicas. Los gastos "eficientes" son aquellos con efectos positivos sobre el crecimiento económico y el empleo. La evidencia empírica indica que los efectos del gasto público dependen de su composición, siendo positivos en niveles moderados, pero volviéndose negativos si se superan ciertos límites (European Commission, 2004). La relación entre gasto público y crecimiento varía según el tipo de gasto, dando lugar a las siguientes categorías (figura 24):

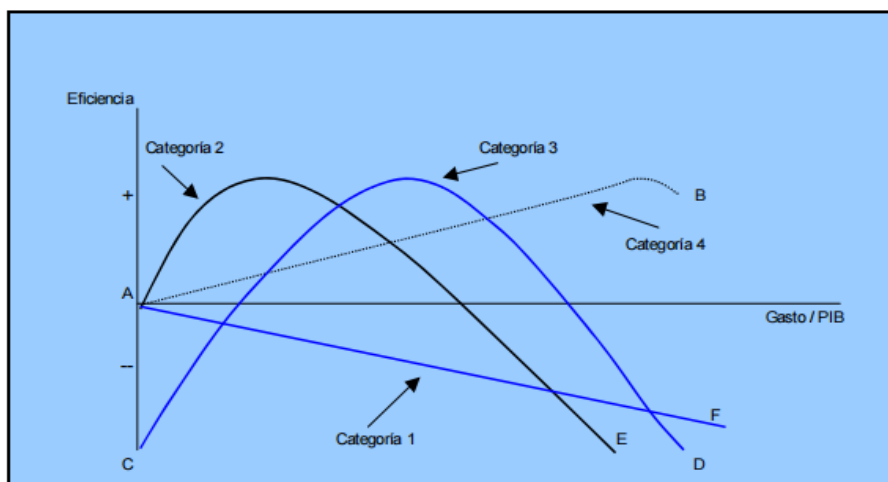


Figura 24. Calidad y eficiencia del gasto público

Fuente: European Commission (2004), tomado de Martner y Aldunate (2006).

1. **Pago de intereses (línea AF):** este gasto siempre afecta negativamente el crecimiento y el empleo, ya que los recursos podrían destinarse a usos más productivos.
2. **Consumo público (línea AE):** incluye sueldos, salarios, pensiones y gastos de supervivencia. Estos gastos son eficientes hasta cierto punto, pero su aumento puede tener efectos negativos sobre el ahorro, la inversión y el crecimiento.
3. **Enfermedad y discapacidad, exclusión social, vivienda, familia y niños, y desempleo (línea CD):** un gasto por debajo de un cierto nivel reduce la eficiencia al inhibir la participación laboral de mujeres y personas excluidas. Un nivel adecuado de transferencias por desempleo puede flexibilizar el mercado laboral y reducir la

protección laboral excesiva, aunque una demasía en este gasto puede impactar negativamente la eficiencia macroeconómica.

4. **Educación, políticas activas en el mercado de trabajo, salud, investigación y desarrollo, y formación bruta de capital fijo (línea AB):** estos gastos son positivos para el crecimiento y tienen un límite de desembolso superior al de las otras categorías, aunque también existe un punto de inflexión donde los efectos pueden volverse negativos.

III.3.3. Protección del gasto público social a través de la política fiscal

La metodología del balance estructural utilizada en Chile desde 2001 sigue los criterios del FMI y la OCDE, ajustada a las características específicas del sistema fiscal chileno. Conceptualmente, el balance estructural del Gobierno Central aísla el ciclo económico de las finanzas públicas, proporcionando una perspectiva de mediano plazo en lugar de la situación coyuntural que muestra el balance efectivo. El balance estructural estima los ingresos fiscales en una situación independiente del ciclo económico, ya sea positivo o negativo (Rodríguez y Flores, 2010).

En la práctica, esto implica ajustar los ingresos fiscales según un parámetro que capture la brecha entre el PIB efectivo y el tendencial. En este país la estructura de ingresos fiscales significa que el nivel general de actividad económica no es el único factor cíclico relevante; la evolución del precio del cobre también lo es, dado que los ingresos por este metal representan aproximadamente el 25 % de los ingresos fiscales totales (Rodríguez y Flores, 2010). En Chile, debido a que el Manual de Estadísticas de Finanzas Públicas 2001, del FMI, no especifica categorías combinadas para las divisiones mencionadas, se adopta una convención para determinar lo que es Gasto Público Social (Ver figura 25).

En Chile, se entiende por Gasto Público Social del Gobierno Central la suma de las siguientes partidas funcionales del gasto, las cuales están definidas según el “Manual de Estadísticas Públicas 2001” del FMI.

Protección del Medio Ambiente:

- Reducción de la contaminación.
- Protección de la diversidad biológica y del paisaje.
- Protección del medio ambiente no especificada previamente.

Vivienda y Servicios comunitarios:

- Urbanización.
- Abastecimiento de agua.
- Vivienda.
- Servicios comunitarios no especificados previamente.

Salud:

- Servicios hospitalarios.
- Servicios de salud pública.
- Servicios de salud no especificados previamente.

Actividades Recreativas:

- Cultura y Religión.
- Servicios recreativos y deportivos.
- Servicios culturales.

Educación:

- Enseñanza preescolar, primaria y secundaria.
- Enseñanza terciaria.
- Enseñanza no atribuible a ningún nivel.
- Servicios auxiliares de la educación.
- Enseñanza no especificada previamente.

Protección Social para:

- Edad avanzada.
 - Familia e hijos.
 - Desempleo.
 - Vivienda
- Investigación y desarrollo relacionados con protección social.
- Servicios de protección social no especificados previamente.

Figura 25. *Definición de gasto público social, utilizada en Chile*

Fuente: Tomado de Rodríguez y Flores (2010).

El Gasto Público Social tiene como objetivo mejorar las condiciones de vida de la población más vulnerable, aumentando su bienestar actual y sus perspectivas futuras. Cuando este es eficiente y bien focalizado debe contribuir a la reducción de la pobreza y la indigencia. Asimismo, su impacto positivo se refleja en una mejor distribución del ingreso total de los hogares y en el aumento de la equidad en diversas dimensiones, como la inclusión y la igualdad de oportunidades. Además, este gasto cumple un rol contracíclico crucial. Durante periodos económicos desfavorables es esencial que el Estado apoye a las personas para compensar los riesgos que enfrentan. Por lo tanto, reducirlo en tiempos de crisis económica sería contraproducente.

El Gasto Público Social debe protegerse para ayudar a los ciudadanos a enfrentar riesgos tanto colectivos como individuales. Los riesgos colectivos suelen estar relacionados con el ámbito macroeconómico, mientras que los individuales incluyen la pérdida de empleo, enfermedades (Packard, 2002) y la incapacidad de generar ingresos en la vejez (Raczynski *et al.*, 2002). Para enfrentar los riesgos macroeconómicos, se necesita una política fiscal responsable, como la basada en el balance estructural (Rodríguez *et al.*, 2007). Para los riesgos individuales, se requieren políticas sociales en áreas como capacitación, intermediación laboral, incentivos a la contratación, seguros de salud y pensiones, todas enmarcadas dentro del Gasto Público Social. Todo ello requiere un compromiso creíble y a largo plazo por parte del gobierno.

Este gasto debe tener un grado de institucionalidad legal para que no dependa únicamente de la voluntad de las autoridades. En Chile, esto se ha logrado mediante la “Ley sobre Responsabilidad Fiscal”, que, entre otros mecanismos, creó el Fondo de Estabilización Económica y Social y el Fondo de Reserva de Pensiones. El desafío consiste en evaluar constantemente la conveniencia de institucionalizar otros elementos, como la creación de un nuevo fondo soberano para financiar alguna obligación fiscal específica.

Además, la sostenibilidad de la protección del Gasto Público Social depende de la aplicación de una política fiscal que funcione en ambas direcciones: proteger el gasto durante periodos de desaceleración y ahorrar durante periodos de bonanza para lograr un equilibrio a mediano plazo. La verdadera prueba de una política fiscal destinada a

proteger este gasto ocurre en los períodos de crecimiento económico positivo, desafío que las autoridades chilenas han enfrentado con éxito en años recientes. Finalmente, es crucial no solo proteger el Gasto Público Social a nivel agregado, sino también asegurar su eficiencia y efectividad. Los programas sociales deben demostrar ser beneficiosos para la ciudadanía y rentables socialmente, no solo permanecer protegidos por ser sociales (Rodríguez y Flores, 2010).

III.3.4. Crecimiento económico y política fiscal: una revisión crítica de la literatura

Se analizan diversos aspectos de la relación entre crecimiento económico y política fiscal. Teóricamente, se inicia con el modelo de Barro (1990) y se presentan modelos posteriores coincidentes con los resultados de este autor. Además, numerosos estudios empíricos apoyan los modelos de crecimiento endógeno, demostrando que el gasto público influye en la tasa de crecimiento económico a largo plazo. Una corriente de la literatura destaca la importancia de desagregar el gasto público y de incluir la restricción presupuestaria del gobierno, ya que las decisiones sobre gastos e ingresos están interrelacionadas. Al considerar varios países, la técnica de datos de panel se considera superior para evaluar los efectos de la política fiscal en el crecimiento económico (Chamorro, 2017).

En el modelo neoclásico la política fiscal no influye en la tasa de crecimiento económico a largo plazo, ya que esta está determinada por las tasas de crecimiento poblacional y de progreso tecnológico, las cuales se consideran exógenas. En contraste, los modelos de crecimiento endógeno señalan que el motor es el capital humano o la tecnología. La acumulación de estas variables resulta de decisiones conscientes de los agentes privados en la economía, lo que permite que la política fiscal influya en la tasa de crecimiento a largo plazo. Esto se logra a través de ciertos impuestos o tipos de gasto público que pueden afectar las decisiones de las empresas privadas para invertir en capital humano, conocimiento o investigación y desarrollo.

Las políticas públicas pueden influir en la tasa de crecimiento a largo plazo dentro del marco de los modelos de crecimiento endógeno. Barro (1990) presenta un modelo teórico clave que es ampliamente referenciado por su simplicidad y porque sus conclusiones se alinean con investigaciones teóricas posteriores. Estos modelos consideran que las políticas gubernamentales pueden afectar el crecimiento económico, al asumir que los servicios proporcionados por el gobierno son insumos en la producción privada junto con el capital privado. Esto sugiere una relación positiva potencial entre el tamaño del gobierno y el crecimiento económico.

La inversión pública en infraestructura y educación es particularmente importante para el crecimiento, ya que estos gastos pueden ser considerados insumos para la producción privada o pueden aumentar su productividad. Teóricamente, el gobierno puede desempeñar un papel crucial en el desarrollo económico mediante funciones como armonizar los intereses privados y públicos, proteger los derechos de propiedad y fomentar inversiones productivas para orientar el desarrollo socialmente óptimo. Las funciones fiscales del gobierno son esenciales para complementar el sistema de mercado,

asegurar la eficiencia económica y promover una sociedad equitativa. Sin embargo, se sugiere que un sector público excesivamente grande es menos eficiente y, por tanto, obstaculiza el crecimiento económico (Halkos y Paizanos, 2015).

En el modelo de Barro, cada hogar-productor tiene acceso a la función de producción

$$y = f(k, g), \quad (2)$$

donde

y - producto por trabajador

k - capital por trabajador

g - la cantidad de servicios públicos suministrados a cada hogar-productor

El autor utiliza una función de producción tipo Cobb–Douglas con retornos constantes a escala en k y g juntos, y retornos decrecientes en k de forma separada, tal que:

$$y/k = \phi(g/k) = A (g/k)^\alpha, \quad 0 < \alpha < 1 \quad (3)$$

El gasto del gobierno es financiado en cada periodo mediante una tasa constante de impuesto a la renta:

$$g = T = \tau y \quad (4)$$

donde:

T - ingreso del gobierno

τ - tasa impositiva

Numerosos estudios empíricos sobre la relación entre política fiscal y crecimiento económico a largo plazo cuestionan la predicción del modelo neoclásico de que la política fiscal no tiene impacto en este. Sin embargo, los resultados de estos estudios no son concluyentes. En particular, los estudios muestran resultados contradictorios. Estos resultados varían según las hipótesis, metodologías, países o conjuntos de países estudiados (Chamorro, 2017).

El gasto público puede desplazar la inversión privada (efecto crowding-out) o, por el contrario, puede fomentarla y con ello impulsar el desarrollo económico. La literatura empírica, en su mayoría, apoya los modelos de crecimiento endógeno, ya que se ha encontrado que el gasto público afecta la tasa de crecimiento económico a largo plazo. Además, se destaca la importancia de desagregar la inversión pública en los estudios empíricos, ya que diferentes tipos de inversión tienen efectos distintos.

Es crucial que las investigaciones empíricas sobre los efectos del gasto y los ingresos del gobierno en el crecimiento económico incluyan explícitamente la restricción presupuestaria del gobierno (RPG) en el modelo, dado que las decisiones sobre gasto e ingresos son interdependientes. Por último, al considerar varios países en estudios empíricos sobre crecimiento económico, la técnica de datos de panel es preferible para evaluar los efectos de la política fiscal sobre este (Chamorro, 2017).

III.3.5. Reinventar la política fiscal: ¿una nueva estrategia para la estabilización y crecimiento económico?

Contribuir al debate sobre la importancia de la política fiscal, como herramienta fundamental para la estabilización y el crecimiento económico, busca demostrar que los déficits fiscales no son los responsables de la inestabilidad financiera que han experimentado recientemente las economías. El modelo de corte keynesiano, con micro fundamentos económicos, muestra que la política fiscal, además de ser necesaria para estabilizar la economía, especialmente cuando el sistema financiero es frágil, puede generar crecimiento si se coordina con la política monetaria (Hernández, 2014).

En los últimos 30 años, los países emergentes dentro del capitalismo global han experimentado fases contrastantes. Por un lado, estados del Sudeste Asiático en las décadas de 1970 y 1980, y China en los últimos 20 años, han logrado un rápido y sostenido crecimiento económico. Por otro lado, países de América Latina, Asia y Europa han enfrentado efectos reales negativos debido a la crisis de la deuda de la década de 1980, las crisis financieras de la década de 1990 y las de la primera década del presente siglo, sin olvidar la crisis financiera de 2008 en las principales economías industrializadas.

El debate sobre la política macroeconómica se ha centrado principalmente en la política monetaria, en particular en el uso de la tasa de interés para garantizar baja inflación, dejando de lado la política fiscal. Las políticas macroeconómicas predominantes en las últimas tres décadas están fundamentadas en la ortodoxia fiscal de la Nueva Macroeconomía Clásica. (Hernández, 2014). Esta perspectiva busca limitar el gasto gubernamental a los ingresos públicos, partiendo de la idea de que los déficits públicos son la principal fuente de inestabilidad financiera y de precios, además de frenar el crecimiento económico y ser, al menos parcialmente, responsables de las crisis.

Bajo esta perspectiva, se plantea la necesidad de políticas fiscales y monetarias que limiten el gasto público, el crédito y la emisión monetaria, e incrementen la tasa de interés para restaurar la confianza y reducir la incertidumbre y volatilidad de los mercados financieros. Esto conduce a cuestionar si existe una relación entre la política fiscal y monetaria, y cuál es su papel en las economías capitalistas modernas e inciertas. La explicación de estas interrogantes muestra cómo las decisiones coordinadas de política fiscal y monetaria pueden afectar a individuos, grupos, comunidades y países, siendo cruciales para determinar no solo la estabilidad sino también la actividad económica a corto y largo plazo. De acuerdo con Sefarti (2011), la crisis refleja inestabilidad en la economía real, lo que interrumpe el crecimiento a largo plazo. Para retomarlo, son necesarios cambios institucionales en el diseño e implementación de políticas de fomento productivo de largo plazo, tanto en la política monetaria como en la fiscal. Estas políticas deben ser compatibles con objetivos de pleno empleo, salarios competitivos, programas sociales efectivos, inflación sostenible y protección del medio ambiente.

En términos del incremento económico, existe una notable dispersión de las tasas de crecimiento de la producción entre los distintos grupos de países. Mientras que las

economías de los países desarrollados han mostrado estabilidad, las de los países emergentes han sido inestables y bajas, a excepción de Brasil, Rusia, India y China. Esta diferencia se debe al grado de desarrollo alcanzado por sus estructuras productivas, sistemas institucionales y sistemas financieros. Un mayor desarrollo productivo e institucional suele asociarse con una menor tasa de crecimiento. Además, muchos países emergentes enfrentan fluctuaciones que los atrapan en una "trampa de subdesarrollo", llevando a un estancamiento productivo a largo plazo (Hernández, 2014).

La crisis financiera global de 2008 puso en debate la efectividad de los instrumentos de política económica y los enfoques analíticos utilizados para superarla. A diferencia de crisis anteriores esta se originó en Estados Unidos, la principal economía mundial, y se propagó globalmente, afectando de manera diferenciada a los países emergentes. En algunos casos, como Brasil y China, la crisis ralentizó el desarrollo sin alterar sus fundamentos económicos. En otros, como México, provocó fuertes caídas en la producción, con una disminución del 6 % en su tasa de crecimiento.

La crisis también afectó las finanzas públicas debido a la reducción de la demanda en Estados Unidos, la volatilidad de sus mercados financieros y los ajustes internos derivados de la pérdida de ingresos corrientes. Las respuestas fueron diversas; algunos países, como México, endurecieron sus políticas monetarias y fiscales, adoptando una postura cautelosa y esperando la recuperación de la economía estadounidense. Esto reavivó el debate sobre el papel de la política fiscal y su interacción con la política monetaria, con énfasis en el equilibrio presupuestario y la reducción de la deuda pública como objetivos principales para generar crecimiento económico.

La prioridad de las políticas macroeconómicas se ha centrado en la austeridad económica, con muchos gobiernos ajustando sus políticas monetarias y fiscales para reducir el gasto público, afectando los programas sociales y la inversión pública. Cuando el desempleo aumenta, la demanda de beneficios sociales también lo hace, mientras que las contribuciones disminuyen, lo que lleva a la reducción de beneficios sociales o a un aumento de impuestos. Sin embargo, según la ortodoxia fiscal, los déficits públicos crecientes no son sostenibles, ya que se consideran la causa de los desequilibrios económicos que provocan las crisis.

En lugar de aplicar recortes masivos en el gasto o implementar paquetes de rescate con fondos públicos que favorecen al capital financiero sobre el productivo, donde se socializan las pérdidas y se privatizan las ganancias, se debe priorizar la capacidad productiva. Los rescates financieros con fondos públicos tienden a apoyar a los rentistas en lugar de fortalecer la producción. Sin un esfuerzo regulatorio paralelo, esto puede generar un problema de riesgo moral entre las instituciones financieras rescatadas y recapitalizadas con fondos públicos o mediante la emisión de deuda soberana para garantizar ganancias futuras.

Como resultado, no se reduce el gasto público total, sino que se reorienta a favor del gasto financiero y en detrimento del gasto social y de capital físico. Esta situación contribuye al surgimiento, persistencia o incremento del déficit público debido a la crisis, la

especulación y el endeudamiento, tanto público como privado, sin un carácter productivo. Los déficits públicos pueden servir como remedio para las crisis, en conjunto con la política monetaria mediante la discriminación de tasas de interés que estimulen el crédito. Son una herramienta importante de política macroeconómica que compensa la baja de ganancias en periodos recesivos y mejora las expectativas de las empresas respecto a sus ganancias esperadas, al reducir el costo de endeudamiento y hacer más accesible el crédito necesario para nuevos proyectos de inversión.

III.3.6. Política fiscal y crecimiento económico

Acerca de este acápite, Sanz-Sanz y Sanz Labrador (2013) presentan un panorama sobre la relación entre política fiscal y crecimiento económico. Inicialmente, se revisan conceptos microeconómicos básicos que ayudan a entender los costos de eficiencia asociados a la imposición fiscal. Con estas nociones se realiza una revisión de la literatura reciente sobre las relaciones macroeconómicas entre ambos factores.

La actual crisis económica ha aumentado el interés por estudiar esta relación, sin embargo, durante mucho tiempo, el análisis del crecimiento económico ha dejado de lado el papel de la política fiscal en su determinación. Este abandono se debe, en parte, a la dificultad de establecer una relación causal clara. Esta dificultad se debe tradicionalmente a tres razones que deben tenerse en cuenta:

1. La economía no es una ciencia exacta y sus conclusiones a menudo dependen de juicios de valor preestablecidos, lo que da lugar a diferentes "escuelas de pensamiento". Estas oscilan entre la defensa del libre mercado y el intervencionismo.
2. Existe una gran variedad de interrelaciones endógenas entre política fiscal y crecimiento económico, tanto a corto como a largo plazo, lo que complica la obtención de conclusiones definitivas.
3. El crecimiento económico es un concepto complejo que abarca múltiples factores. Desde los trabajos seminales de Solow, la literatura ha identificado un número creciente de parámetros que influyen en la sostenibilidad de las tasas de crecimiento.

La política fiscal se refiere a políticas presupuestarias en un sentido amplio, que incluyen políticas de gasto, políticas de ingresos y políticas destinadas a determinar la viabilidad de los niveles de déficit y endeudamiento públicos. Además, es crucial considerar que el efecto de las políticas gubernamentales sobre las magnitudes económicas agregadas se determina, en última instancia, por su impacto sobre los agentes individuales que componen la sociedad.

En periodos de recesión, los estímulos fiscales son más efectivos ya que existen recursos ociosos y la política monetaria puede no tener canales para influir en la economía. Además, un alto porcentaje de la población con restricciones crediticias incrementa el impacto positivo de las políticas expansivas. En contraste, en fases de expansión económica, el multiplicador del gasto público es casi nulo, ya que la economía está cerca

de su plena capacidad, lo que puede resultar en mayores tasas de interés e inflación, afectando negativamente el crecimiento económico. Por otro lado, la confianza en la economía y la capacidad de la política monetaria para contrarrestar los efectos de los ajustes fiscales también juegan un papel crucial.

La apertura comercial y la flexibilidad de los tipos de cambio pueden reducir la efectividad de los estímulos fiscales, ya que parte de su impacto se filtra al exterior a través de mayores importaciones. En resumen, las políticas expansivas tienen mayor impacto durante las recesiones, mientras que en las expansiones su efectividad es limitada y puede incluso ser negativa. Factores como la confianza económica, las restricciones financieras y la competitividad externa son determinantes en la conveniencia y éxito de los ajustes fiscales, los cuales, pueden mitigar los efectos negativos sobre el PIB y el consumo privado si son acompañados por una política monetaria flexible y una mejora en la competitividad. En definitiva, el contexto económico y las condiciones financieras determinan la efectividad de las políticas fiscales y su impacto en el crecimiento económico.

En América Latina, los impuestos sobre el consumo son una fuente importante de ingresos públicos, incluso más que los impuestos sobre los ingresos, los cuales han aumentado su participación en el total a lo largo del tiempo, pero siguen siendo inferiores a los impuestos sobre el consumo. Esta situación contrasta con la de los países de la OCDE, donde los impuestos directos como los ingresos, seguridad social, nóminas y propiedad son más relevantes que los indirectos como el impuesto al consumo. En la figura 26 se ilustra esta tendencia. Desde 1990, los impuestos específicos al consumo han perdido peso en comparación con los impuestos generales.

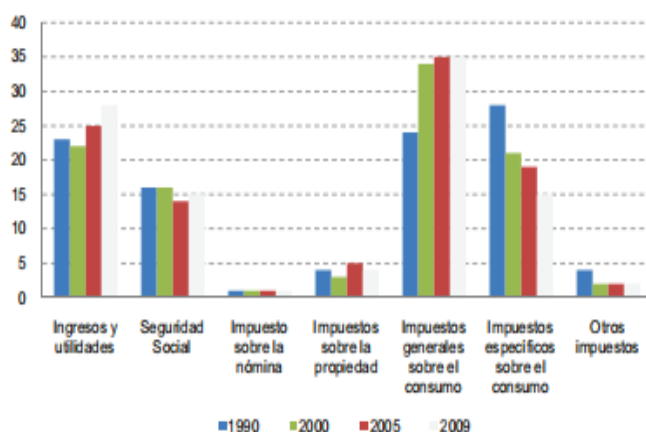


Figura 26. Estructuras impositivas en un grupo seleccionado de países de América Latina (porcentajes sobre el total de la recaudación impositiva)

Fuente: Tomado de Sanz-Sanz y Sanz Labrador (2013).

En el actual contexto de crisis económica global, las conclusiones de la revisión de la literatura, combinadas con las características de las finanzas públicas de los países latinoamericanos, permiten ofrecer una serie de recomendaciones. Estas están dirigidas a

que los países aprovechen sus ventajas relativas para lograr compatibilizar unas finanzas públicas saludables con tasas de crecimiento económico sostenido (Sanz-Sanz y Sanz Labrador, 2013).

II.3.7. Debates sobre la eficiencia de la política fiscal expansiva a través de la política monetaria en períodos de contracción.

En la revisión de literatura Demirtas (2023) presenta diversos enfoques y opiniones sobre la efectividad de las políticas fiscales expansivas aplicadas en tiempos de recesión económica para fomentar el crecimiento. Se identifican tres cuestiones principales en este sentido: el efecto del gasto fiscal, el impacto de las políticas fiscales expansivas y el efecto de la inflación inicial o emergente con la aplicación de estas políticas.

Para medir estos efectos se recopilaron datos de 110 países correspondientes al período 2007-2016. Además del incremento del PIB, el análisis incluye cuatro variables principales de crecimiento y seis variables de política fiscal en el modelo. Para analizar conjuntamente el efecto de la política fiscal con la política monetaria, se añadió otro modelo con cuatro variables adicionales de política monetaria. También se incluye la variable de inflación para entender el efecto neto de la relación entre crecimiento e inflación. Para determinar el impacto de las políticas aplicadas en períodos de contracción económica, se realizó un análisis de impacto general considerando las políticas comunes a todos los países durante el período 2007-2009.

En el estudio se examina la relación de variables dinámicas con realizaciones pasadas, considerando que las variables independientes pueden estar relacionadas con los términos de error de sus realizaciones pasadas y presentes. Este enfoque permite observar casos donde las variables no son completamente exógenas. Además, en situaciones de heterogeneidad en los datos, el método GMM es ideal porque proporciona una estimación eficiente utilizando condiciones de ortogonalidad. También es preferido por su capacidad para resolver problemas de autocorrelación (Rodman, 2009). Se recomienda añadir variables ficticias de tiempo al modelo para garantizar la ausencia de autocorrelación entre las secciones cruzadas en las pruebas de errores estándar y los estimadores robustos, lo que se realizó en este trabajo para cada año.

El estudio identifica puntos clave a partir de las discusiones en la literatura, según lo cual se argumenta que la efectividad de los gastos y políticas fiscales fomenta el crecimiento bajo ciertas condiciones, por lo que se destacan recomendaciones políticas desde diversas perspectivas. No obstante, debido al efecto inflacionario generado por los gastos y el déficit presupuestario, existen opiniones cautelosas respecto al tema. La efectividad de las políticas fiscales se discute en términos de expansión fiscal, crecimiento en los gastos fiscales y la relación entre inflación y crecimiento. Por ello, el análisis incluye especialmente los principales componentes expansivos y la variable de inflación. Las condiciones estructurales de las economías también son tan importantes como las políticas para evaluar su efectividad. Además, se reconoce que las políticas fiscales expansivas interactúan con las políticas monetarias. De ahí que se incluye además un

modelo adicional para examinar el efecto combinado de las políticas monetarias y fiscales.

Los resultados revelan que las políticas fiscales no fomentan el crecimiento a un nivel que incremente la demanda agregada y las inversiones. Los gastos sociales, incentivos y gastos en empleados son insuficientes en el análisis agregado de todos los países, al igual que las reducciones en impuestos sobre la renta y corporativos. Esto destaca la importancia de la composición del gasto. Los gastos financieros resultan insuficientes para impulsar la inversión directa y el consumo. En contraste, la política monetaria apoya el crecimiento con reducciones de tasas de interés, aunque el aumento en la oferta monetaria no tuvo un efecto a largo plazo. Al examinar las variables básicas de crecimiento, se revela que las inversiones son insuficientes a corto plazo y que el capital lo impulsa. Respecto a la relación entre inflación y crecimiento, se muestra que no hay un intercambio inflacionario que perjudique la efectividad de las políticas.

En resumen, el análisis agregado indica que los países pueden apoyar su crecimiento mediante reducciones de tasas de interés e inversiones, siempre que sus dinámicas sean sólidas durante periodos de contracción. Una estructura de crecimiento estable tiene un efecto positivo en el progreso futuro y es menos afectada por la inflación. Por ello, las políticas de tasas de interés expansivas, respaldadas por un desarrollo sostenible a largo plazo e inversiones, emergen como una herramienta política válida. La efectividad de las políticas fiscales puede incrementarse con políticas comunes que impulsen la inversión directa y apoyen la demanda. Se considera que el actuar conjunto de políticas fiscales y monetarias entre todos los países puede ser más favorable para el desarrollo. En los procesos donde se apoya el crecimiento, la inflación mostró un intercambio más limitado en los resultados (Demirtas, 2023).

III.3.8. Efectos macroeconómicos de la política fiscal

En el artículo *The Macroeconomic Effects of Fiscal Policy*, Afonso y M. Sousa (2009) investigan los efectos macroeconómicos de la política fiscal utilizando un enfoque de Vector Autorregresivo Estructural Bayesiano. Se basa en un esquema de identificación recursiva, pero se incluyen varios aspectos adicionales:

1. Retroalimentación de la deuda pública.
2. Impacto en la composición del producto.
3. Efectos en los mercados de activos (a través de los precios de la vivienda y las acciones).
4. Inclusión del tipo de cambio.
5. Interacciones potenciales entre la política fiscal y monetaria.
6. Uso de datos trimestrales, especialmente datos fiscales.
7. Análisis de evidencia empírica de EE.UU., Reino Unido, Alemania e Italia.

En comparación con la extensa literatura empírica sobre los efectos de la política monetaria en la actividad económica, la política fiscal ha recibido menos atención, una

característica que contrasta con los debates públicos sobre su rol. Las limitaciones del déficit y la deuda pública del Pacto de Estabilidad y Crecimiento en el contexto de la Unión Económica y Monetaria (UEM), la posibilidad de que instituciones independientes gestionen la política fiscal, la creación de comités de política fiscal, la influencia de la regulación en la estructura de los incentivos del mercado, y la Enmienda de Presupuesto Equilibrado en los EE.UU., se basan en la premisa de que la política fiscal puede ser una herramienta efectiva para estabilizar los ciclos económicos.

Este documento ofrece una evaluación detallada de los efectos de la política fiscal sobre la actividad económica: 1) se examinan sus efectos sobre la composición del PIB, específicamente estimando el impacto de los shocks de gasto público y de ingresos gubernamentales en el consumo privado y la inversión privada, siguiendo el enfoque de Gali *et al.* (2007). Esto permite identificar los posibles efectos de "crowding-out" de la política fiscal sobre el sector privado; 2) se analiza cómo los mercados de activos (a través de los precios de las acciones y las viviendas) son afectados por los shocks fiscales, evaluando la persistencia de estos efectos y si muestran simetría o asimetría cuantitativa. Asimismo, 3) se estudia el impacto de la política fiscal sobre el sector externo mediante sus efectos sobre el tipo de cambio, en línea con Monacelli y Perrotti (2006); 4) se analizan los efectos de los shocks de política fiscal sobre la tasa de crecimiento de los agregados monetarios, evaluando así la existencia de un canal de crédito en la transmisión de los shocks y los efectos de riqueza asociados a cambios en la tasa de interés (a largo plazo) y, 5) se examina el impacto de la política fiscal sobre el mercado laboral, particularmente en términos de salarios y productividad.

Los shocks de gasto público muestran que, en general: a) tienen un efecto pequeño en el PIB; b) no impactan significativamente en el consumo privado; c) afectan negativamente la inversión privada; d) tienen incidencia variada en los precios de la vivienda, desde positiva y persistente hasta negativa con recuperación gradual, dependiendo del país y del efecto en las tasas de interés a largo plazo; e) conducen a una caída rápida en los precios de las acciones; f) no afectan significativamente el nivel de precios ni el costo promedio de refinanciar la deuda; g) tienen una influencia positiva y pequeña en la tasa de crecimiento de los agregados monetarios; h) llevan a una depreciación del tipo de cambio efectivo real; i) tienen un impacto positivo y persistente en la productividad.

Por otro lado, los shocks de ingresos gubernamentales muestran que: 1) tienen efectos positivos (aunque rezagados) en el PIB y la inversión privada, como resultado de la consolidación fiscal; 2) influyen positivamente tanto en los precios de las viviendas como en los precios de las acciones, que posteriormente se revierten a la media, pero la repercusión exacta depende de los efectos en las tasas de interés a largo plazo; 3) en general, no tienen impacto en el nivel de precios; y 4) conducen a una apreciación del tipo de cambio efectivo real.

Al considerar explícitamente la retroalimentación de la deuda gubernamental en el marco del estudio, los efectos de la política fiscal sobre las tasas de interés a largo plazo y el PIB se vuelven más persistentes, y estas variables también responden más al shock. Finalmente, los resultados no respaldan una respuesta significativa de estabilización del

saldo presupuestario frente al nivel de deuda. En realidad, solo hay evidencia débil que sugiere que el gasto público disminuye cuando la relación deuda-PIB está por encima de su media (para EE.UU. e Italia en la segunda mitad de la muestra; y, además, los ingresos gubernamentales aumentan cuando la relación deuda-PIB está por encima de su media (en el caso del Reino Unido y solo para la segunda mitad de la muestra).

Los resultados muestran que los choques en el gasto público tienen, en general, un efecto pequeño en el PIB, provocan importantes efectos de "desplazamiento", tienen un impacto variado en los precios de la vivienda, generan una rápida caída en los precios de las acciones y conducen a una depreciación del tipo de cambio real efectivo. Los choques en los ingresos del gobierno generan un pequeño efecto positivo en los precios de la vivienda y las acciones, que luego se revierten, y conducen a una apreciación del tipo de cambio real efectivo. La evidencia empírica también destaca la importancia de considerar explícitamente la dinámica de la deuda pública en el modelo (Afonso y M. Sousa, 2009).

III.3.9. Efectividad de la política fiscal contracíclica

Ante la crisis global que afectó a Asia en desarrollo, varios países implementaron medidas de estímulo fiscal dirigidas a impulsar la demanda interna. Jha *et al.* (2011), basándose en datos históricos de 10 naciones asiáticas en desarrollo, examinan la viabilidad de emplear políticas fiscales contracíclicas para estimular el crecimiento, a medida que estas economías vuelven a condiciones normales.

Utilizando un modelo de autorregresión vectorial estructural basado en restricciones de signo para analizar el impacto de los shocks fiscales en la producción económica, se determinó que, mientras los shocks expansivos en el gasto tienen poco efecto en la producción, los shocks contractivos en los ingresos ejercen una influencia negativa. Basándose en estos hallazgos, se realizaron experimentos de política comparando recortes fiscales financiados por déficit y gasto deficitario (Ibidem).

La efectividad de la política fiscal contracíclica dependerá no solo de su magnitud, sino también de su composición, es decir, de la importancia relativa de los recortes fiscales frente al gasto público. Intuitivamente, es tentador creer que este gasto tiene una mayor influencia en la producción, ya que afecta de manera más inmediata y directa a la demanda agregada. El gasto público implica la compra directa por parte del gobierno de bienes y servicios producidos por la economía, como obras públicas e infraestructura. En contraste, los recortes fiscales tienen un impacto menos directo en la demanda agregada, ya que su efectividad depende de la disposición de hogares y empresas para gastar el ingreso adicional derivado de estos recortes.

Sin embargo, las economías reales son más complejas, dinámicas, abiertas e inciertas, y no siempre siguen la intuición económica. Por lo tanto, la efectividad relativa de los recortes frente al gasto público para impulsar la demanda agregada y la producción es finalmente una cuestión empírica que no puede resolverse solo con intuición.

En respuesta a la crisis financiera y económica global los gobiernos en toda Asia en desarrollo implementaron decididamente paquetes de estímulo fiscal. Aunque las medidas de estímulo en la región han estado inclinadas hacia un mayor gasto público, también se han incluido recortes fiscales. En este contexto, a medida que la recuperación se afianza en este territorio, surge una cuestión oportuna y relevante sobre la efectividad relativa de los recortes frente al gasto público en el impulso de la demanda agregada y la producción.

A pesar del renovado interés en la política fiscal contracíclica, la literatura empírica sobre el tema es limitada para las economías en desarrollo, particularmente en Asia. Gran parte de la literatura se centra en países industrializados donde existe un debate animado sobre este tema. El objetivo central es examinar empíricamente el impacto de un shock fiscal inesperado en la producción en esta región, teniendo en cuenta los ciclos económicos y los shocks de política monetaria. La evidencia sugiere que, en los países emergentes de Asia, los recortes fiscales pueden ser más efectivos para fines contracíclicos que un mayor gasto público; es decir, los recortes fiscales no anticipados estimulan la actividad económica más que el gasto público.

Sin embargo, se debe tener cautela al interpretar nuestros resultados como una llamada generalizada para un uso más activo de los recortes fiscales. Por un lado, una vez introducidos, estos pueden arraigarse y resultar difíciles de revertir o ajustar. Además, el entorno fiscal de Asia se caracteriza por una componente discrecional relativamente pequeña de los ingresos, lo que implica que el margen para recortes puede ser limitado en muchos países. Además, muchos países de la región tienen bases impositivas débiles, por lo que la prioridad debería ser mejorar la recaudación de impuestos en lugar de utilizar recortes fiscales como instrumento de política contracíclica.

En general, las mejoras en los sistemas fiscales, la ampliación de la base impositiva y la racionalización de la administración tributaria siguen siendo relevantes. Tales medidas ayudan a reducir el costo de cumplimiento para los contribuyentes y generan un espacio fiscal más amplio (Jha *et al.*, 2011).

La relativa ineffectividad del gasto público para aumentar la producción sugiere una clara necesidad de mejorar el diseño del gasto público contracíclico para aumentar su impacto en el futuro. En particular, la composición del gasto discrecional es importante. A corto plazo, desplazar los gastos hacia usos con multiplicadores más grandes y reducir la mala asignación, por ejemplo, mediante la focalización de subsidios a los pobres, contribuirá a una mayor efectividad contracíclica. A largo plazo, orientar los gastos hacia bienes públicos que favorezcan el crecimiento, como la infraestructura y la protección social, ayudará a crear el capital físico y humano necesario para el crecimiento.

En muchos países, otra forma de aumentar el impacto de las medidas fiscales discrecionales es mediante la utilización efectiva de recursos fiscales escasos. Minimizar el desperdicio y la ineficiencia en los programas públicos ayudará a reducir los gastos improductivos. Un uso incorrecto de los fondos públicos, combinado con el desvío y la filtración, puede afectar seriamente la efectividad del gasto público, por el contrario, el uso más eficaz puede ayudar a la región a satisfacer mejor las demandas fiscales asociadas

con el envejecimiento de la población, el reequilibrio y otros desafíos estructurales emergentes.

A diferencia del gasto público discrecional, los estabilizadores automáticos tienen las ventajas de rapidez, previsibilidad y reversibilidad. Una vez instituidas, estas medidas están fuera del proceso político y se activan automáticamente cuando la economía está en declive. Los estabilizadores automáticos son especialmente valiosos cuando las instituciones fiscales son débiles, como ocurre en muchas economías en desarrollo. Sin embargo, la mayoría de los países en desarrollo de Asia tienen estabilizadores automáticos débiles. Fortalecerlos proporcionará a la región un mecanismo de seguro contra otra crisis económica.

Los resultados sugieren que, aunque los recortes fiscales financiados por déficit estimulan efectivamente la actividad económica, los resultados del gasto deficitario son menos concluyentes. En general, la evidencia indica que los recortes fiscales podrían ser una herramienta de política contracíclica más efectiva que el gasto gubernamental. No obstante, el estudio aconseja precaución entre los gobiernos asiáticos respecto al uso activo de recortes para fines contracíclicos, señalando que una parte significativa de los shocks de ingresos en Asia en desarrollo son cíclicos más que discrecionales (Jha *et al.*, 2011).

III.3.10. Opciones de política fiscal e implicaciones para el desarrollo sostenible

En la Conferencia de las Partes 26 (COP26) de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (CMNUCC), celebrada en Glasgow en noviembre de 2021, se resaltó que los países no cumplieron los compromisos necesarios para mitigar el cambio climático de manera suficiente y colocar al mundo en una trayectoria hacia la neutralidad de carbono para 2050, ni se alcanzaron los objetivos del Acuerdo de París de 2015 (Ekins *et al.*, 2023).

Aunque se ha logrado algún progreso, existe la posibilidad de alcanzar esta trayectoria si los países aumentan suficientemente su ambición. En el Pacto Climático de Glasgow, párrafo 29, se pide a las partes que "revisen y refuercen" sus metas para 2030 en sus Contribuciones Determinadas a Nivel Nacional para alinearse con el objetivo de temperatura del Acuerdo de París, de 1.5°C para la próxima COP en 2022. Por lo tanto, en la COP27, las partes deberán demostrar que toman en serio los compromisos asumidos en el marco del acuerdo y, como tal, comprometerse a reducir las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) para que el mundo alcance la neutralidad de carbono para 2050.

El Artículo 36 del Pacto Climático de Glasgow también insta a las partes de la CMNUCC a acelerar "los esfuerzos hacia la reducción gradual del poder de carbón sin captura de carbono" y "la eliminación progresiva de los subsidios ineficientes a los combustibles fósiles". Las políticas fiscales verdes y la fijación de precios del carbono jugarán un papel crucial en la consecución de estos objetivos.

Asia desempeñará un papel decisivo en la lucha contra el cambio climático, ya que en 2019 emitió 20.2 mil millones de toneladas de CO₂, lo que representa el 55% del total

global. Además, muchos países asiáticos están desarrollándose rápidamente, lo que requerirá un enfoque radicalmente diferente al de los países industrializados antiguos si se quieren alcanzar los objetivos del Acuerdo de París (Ekins *et al.*, 2023).

Por otro lado, en el escrito “Financing Green Energy in a Post-COVID World: Building Back Cleaner and More Resilient Energy Systems”, Lana Zaman expone que existen numerosos ejemplos positivos de reconstrucción verde desde el inicio de la pandemia. Se están llevando a cabo iniciativas innovadoras y ambiciosas para avanzar en la energía sostenible, incluyendo la expansión de energías renovables, el cambio hacia la movilidad sostenible, inversiones en eficiencia energética y ciudades verdes. Además, se han destinado muchos fondos para rescatar empresas basadas en combustibles fósiles sin establecer objetivos climáticos, perpetuando así la economía basada en estos combustibles. Acciones de los sectores público y privado serán cruciales para lograr una transición verde. Los gobiernos pueden crear entornos empresariales favorables a las inversiones verdes, mientras que los bancos de desarrollo y las instituciones internacionales pueden ayudar a movilizar fondos y reducir riesgos. A tenor de lo expuesto se recomienda:

1. **Destinar fondos de recuperación a políticas e inversiones verdes:** apoyar el crecimiento económico, la creación de empleo y la sostenibilidad a largo plazo. La energía renovable ya ha alcanzado un menor costo nivelado de electricidad (LCOE) en comparación con la mayoría de las inversiones en combustibles fósiles, y los precios siguen disminuyendo. Los proyectos de bajo carbono generan hasta 4 a 6 veces más empleos que los proyectos de combustibles fósiles para la misma cantidad de energía producida. Al aprovechar las oportunidades verdes, los gobiernos pueden lograr una transición energética mientras estimulan la economía y crean empleo.
2. **Asegurar que la recuperación sea verde y socialmente inclusiva:** priorizar el acceso universal a la energía e incluir consideraciones de equidad en cada iniciativa que reciba fondos. La recuperación verde es una oportunidad ideal para avanzar en el acceso universal a la electricidad y a combustibles y tecnologías de cocina limpias, fundamentales para la recuperación económica y el acceso a instalaciones de salud. Los costos de electricidad pueden ser más equitativos mediante mejoras en eficiencia energética en hogares de bajos ingresos.
3. **Crear un entorno propicio para que las empresas inviertan en proyectos verdes:** reestructurar incentivos para certificar que la consideración del clima forma parte de las decisiones empresariales. Establecer objetivos climáticos y políticas de divulgación de riesgos climáticos para todas las empresas que reciban préstamos ayudaría a garantizar que las consideraciones climáticas se incluyan en todas las decisiones empresariales.
4. **Eliminar los subsidios a los combustibles fósiles y poner un precio al carbono:** muchos países subsidian los combustibles fósiles, en algunos casos más que a la energía renovable. Si esto permanece, no habrá incentivo para la transición desde la economía basada en combustibles fósiles. Al eliminar los subsidios mientras la

demanda de energía es baja, los gobiernos pueden reestructurar los incentivos sin afectar demasiado a los consumidores. Además, los ahorros pueden aplicarse a otras necesidades sociales críticas, en particular para las personas de bajos ingresos que se ven más afectadas por la eliminación de los subsidios. A largo plazo, poner un precio al carbono o implementar esquemas de comercio de emisiones puede reducir aún más las emisiones.

Mori (2023), en su disertación “Fiscal Regime Transitions in Asia: ¿Toward a Strong and Green Fiscal Regime?” menciona que los descensos en los ingresos por recursos y la ayuda internacional, junto con la aparición de las finanzas verdes, brindan una oportunidad para que los países asiáticos fortalezcan su régimen fiscal actual, más allá de la simple implementación de instrumentos de política fiscal verde. Para ello, se construye un marco analítico basado en los argumentos sobre las rentas, y se realiza un análisis bivariado y una regresión múltiple con datos de panel.

Los resultados muestran que la disminución de los ingresos por rentas no ha llevado a las élites gobernantes ni a los grupos políticamente poderosos a reducir los subsidios del gobierno central ni a aumentar los ingresos fiscales, dificultando así el cambio del régimen fiscal. Más bien, esta disminución reduce el espacio fiscal para inversiones en activos no financieros y programas ambientales y climáticos, incrementando la dependencia financiera de la República Popular China (RPC), lo que podría revertir el desarrollo verde con proyectos como plantas de energía a carbón y autopistas de alta velocidad. Además, el sistema socio-técnico dependiente de recursos o ayuda está tan profundamente arraigado que es difícil de desbloquear y reformar para crear espacio fiscal. Cambiar la estructura política que permite la búsqueda de rentas y la defensa de la riqueza es un desafío.

La transición hacia un régimen fiscal verde debe ir acompañada de una transición hacia un régimen fiscal fuerte. La movilización y el uso efectivo de recursos domésticos constituyen la base de esta transición y deben implementarse de manera que demuestren beneficios visibles a los grupos política y económicamente influyentes, incentivándolos a ser defensores de las transiciones. Los subsidios verdes deben ir acompañados de políticas, instituciones e infraestructuras favorables a industrias y negocios ambientalmente sostenibles, para redirigirlos hacia un camino más sostenible. Así también, la recuperación verde después del COVID-19 debe implicar inversiones en infraestructuras e instituciones que generen efectos de retroalimentación positiva entre regímenes fiscales más fuertes, de modo que las inversiones financiadas y las políticas públicas muestren beneficios visibles para las comunidades.

En el escrito de Abdullah y Masui (2023), “The Effects of Fiscal Policies on the Realization of Indonesia’s Climate-Related Sustainable Development Targets”, se revela que el gasto público en Indonesia depende en gran medida de los ingresos fiscales, representando más del 60 % del total del gasto público. Los impuestos sobre la renta y el consumo son las principales fuentes de ingresos fiscales, lo que significa que una política fiscal que afecte la generación de ingresos en el lado de la producción contribuirá significativamente a mantener los ingresos fiscales estables para el gobierno indonesio.

Además, se deben minimizar los efectos negativos de cualquier choque externo inesperado en la generación de ingresos del lado del consumo, reflejado en las políticas fiscales del gasto.

Por otra parte, el nivel actual de impuestos relacionados con el medio ambiente en Indonesia es muy bajo. El análisis de equilibrio general computable (CGE) encontró que un aumento mayor en el nivel de impuestos ambientales en comparación con el gasto en los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) relacionados con el clima puede generar un aumento positivo del PIB total y una reducción de las emisiones totales de gases de efecto invernadero (GEI) para 2030. Sin embargo, aumentar el nivel actual de impuestos ambientales hasta 1,5 veces y el gasto en los ODS relacionados con el clima en un 50 % para 2030 puede ser demasiado optimista. La opción más aplicable es aumentar el nivel actual de impuestos ambientales hasta un 100 % y el gasto en los ODS relacionados con el clima en un 6 % para 2030. Este último podría incrementarse más si se consideran las fuentes privadas de financiación para dichos gastos.

Actualmente, solo el 8 % de los ingresos fiscales se destina al gasto público en los ODS relacionados con el clima en 2018. Esta cantidad se considera insuficiente o una pequeña porción del presupuesto anual estimado necesario. En una estructura más detallada los gastos en infraestructura, salud y transporte representan las tres mayores partes. El presupuesto destinado a otros sectores clave (como silvicultura, agricultura, residuos e investigación y educación) representa solo pequeñas porciones. Esto sugiere que el gasto público en los ODS y otros ministerios o instituciones se puede priorizar en sectores no relacionados con el clima. Además, reestructurar los tres mayores sectores del gasto en los ODS relacionados con el clima puede ser una opción para minimizar los impactos negativos de cualquier choque externo inesperado (como desastres, cambio climático y COVID-19) en los presupuestos gubernamentales.

III.4. Política fiscal y estabilidad financiera

III.4.1. Austeridad desestabilizadora: política fiscal en una macrodinámica dominada por la BOP

Una política fiscal contractiva es el consejo habitual para los países que experimentan déficits en la cuenta corriente. Sin embargo, en ciertas circunstancias, la austeridad fiscal puede empeorar el desequilibrio externo. Soares y Porcile (2017) analizan las condiciones en las que puede surgir inestabilidad utilizando un modelo keynesiano que destaca el papel crucial de la inversión pública para el cambio estructural y la competitividad en las economías en desarrollo. Además, aborda las interacciones entre la política fiscal, la de tipo de cambio y la industrial. Se argumenta que es posible un círculo virtuoso entre estas variables. Un tipo de cambio real competitivo, combinado con una política industrial orientada a aumentar la diversificación y la intensidad tecnológica de las exportaciones, puede hacer compatibles el crecimiento y la distribución del ingreso.

La austeridad fiscal es la recomendación política más frecuente para los países que atraviesan desequilibrios en la balanza de pagos (BOP). Esta fue la principal recomendación para Indonesia (1997-98), Corea (1997-98) y Brasil (1999) durante las

crisis de finales de los años noventa (IFM, 2003). Después de la crisis financiera global de 2008, Grecia tuvo que adoptar un severo programa de austeridad (Boyer, 2012), al igual que varias economías latinoamericanas tras la caída de los precios de las materias primas en 2014-15 (ECLAC, 2015). Las dificultades externas se consideran convencionalmente como resultado de altos déficits presupuestarios que aumentan la absorción doméstica, según la hipótesis de los "déficits gemelos" (IFM, 2016). Por esta razón, la austeridad es parte integral de una política para restaurar el equilibrio en la cuenta corriente en economías abiertas. Sin embargo, la austeridad claramente fracasó en revertir las expectativas en el caso de Europa, donde condujo a un crecimiento más lento y mayor desempleo (Blanchard y Leigh, 2013).

El estudio de Soares y Porcile (2017), aborda el problema de la austeridad fiscal, donde bajo algunas condiciones, esta aumenta en lugar de reducir la inestabilidad macroeconómica. Destacan tres contribuciones a la literatura sobre macroeconomía de las economías en desarrollo:

1. Discusión de las condiciones bajo las cuales puede surgir la "austeridad desestabilizadora", centrada en los efectos de la austeridad sobre la capacidad del país para competir internacionalmente. Si la contracción fiscal toma la forma de una caída en la inversión pública que compromete el apoyo a la I+D, infraestructura y diversificación de exportaciones, entonces la austeridad puede exacerbar la inestabilidad.
2. Analizar el papel del tipo de cambio real en el proceso de ajuste y sus interacciones con la política fiscal y el cambio estructural. Efectividad de las depreciaciones del tipo de cambio real (un aumento en el precio de la moneda extranjera en unidades de la moneda doméstica) para neutralizar los efectos de un choque externo negativo sobre el crecimiento y el empleo.
3. Análisis de lo que se ha denominado macrodinámicas dominadas por la BOP (Ocampo, 2011). Las políticas y resultados macroeconómicos en países que dependen en gran medida de las exportaciones de unas pocas materias primas son especialmente susceptibles a choques externos y están impulsados por el desequilibrio externo. Los cambios en la tasa de interés internacional, la disponibilidad de capital extranjero y/o en los términos de intercambio constriñen fuertemente el desempeño de estas economías. Estas restricciones se hacen en el modelo macroeconómico keynesiano en el cual el espacio fiscal del país está determinado por el desequilibrio en la cuenta corriente.

Las economías en desarrollo, que son menos diversificadas y más dependientes de las exportaciones de unas pocas materias primas, son altamente susceptibles a los choques en el mercado internacional. Por esta razón, la restricción externa tiende a desempeñar un papel crucial en la determinación del crecimiento, el empleo y la estabilidad macroeconómica. En particular, la política fiscal se ve limitada por la necesidad de ajustar la absorción doméstica para mantener el equilibrio en la cuenta corriente, surgiendo como la respuesta clave en tiempos de dificultades externas.

Sin embargo, si la austeridad fiscal se manifiesta en una fuerte caída de la inversión pública, el efecto en la cuenta externa podría ser el opuesto al deseado. Una disminución de la inversión pública refuerza el atraso en tecnología, infraestructura y productividad, lo que incrementa el déficit externo y el desequilibrio. La preocupación por el patrón de especialización —una cuestión tradicionalmente planteada por los economistas del desarrollo— parece justificada, no solo porque la especialización es importante para el crecimiento, sino también porque ayuda a determinar el éxito o fracaso de las políticas de estabilización.

La hipótesis de los "déficits gemelos" del FMI, y la idea de que una disminución de la inversión pública abrirá espacio para un aumento de la inversión privada, no toma en cuenta que: a) la inversión pública suministra insumos tecnológicos clave e infraestructura que son complementarios (en lugar de competitivos) con otras inversiones; b) una erosión de la competitividad puede tener un impacto negativo en las expectativas del sector privado (en cuanto a la estabilidad del crecimiento y la volatilidad del tipo de cambio real) y es más fuerte que la señal positiva de reducir los déficits públicos; c) el efecto negativo sobre la demanda agregada de la reducción de la inversión pública disminuye directamente el incentivo para instalar nueva capacidad.

La importancia de un tipo de cambio real competitivo como herramienta para diversificar las exportaciones y sostener el crecimiento en una economía en desarrollo ha sido discutida en la literatura teórica y empírica. Este estudio argumenta que la inversión pública es un vínculo crucial entre el tipo de cambio real y la diversificación. Un tipo de cambio real competitivo abre nuevo espacio para la expansión fiscal al aliviar la restricción externa sobre el crecimiento. La expansión fiscal, a su vez, fomenta la diversificación, particularmente en relación con la inversión pública en I+D, infraestructura y apoyo a la aparición de nuevas actividades económicas. Esto refuerza la trascendencia de combinar la política de tipo de cambio real con la política industrial, con el fin de lograr simultáneamente un mayor crecimiento y una mejor distribución del ingreso (Soares y Porcile, 2017).

III.4.2. Prociclicidad de la política fiscal en los países de la Unión Europea

Utilizando datos en tiempo real, es decir, los disponibles para los responsables de la formulación de políticas en el momento en que tomaron sus decisiones presupuestarias (la fase de planificación), además de datos de la fase de implementación, y comparándolos con los datos fiscales ex post (resultados fiscales), se examina si las reglas fiscales y la eficiencia gubernamental promueven políticas fiscales contracíclicas. Gootjes y de Hann (2022) examinan si la política fiscal ha sido contracíclica o procíclica en un panel de 27 estados miembros de la Unión Europea (UE) durante el período 2000-2015. También indagan si las reglas fiscales y la eficiencia del gobierno mejoran la reacción cíclica de la política fiscal.

Se han presentado varios argumentos en contra de la política fiscal procíclica, por ejemplo, que puede aumentar la volatilidad de la producción y tener un impacto negativo

en el crecimiento económico a largo plazo; también que puede socavar la sostenibilidad de las finanzas públicas, especialmente en los estados miembros de la Unión Europea (UE). Dado que sus economías están altamente integradas, la política fiscal en un país de la UE puede tener grandes repercusiones en las economías de otros estados miembros, las que generalmente no se internalizan (Eyraud *et al.*, 2017). Además, con la creación de la Unión Económica y Monetaria Europea (UEM), los estados miembros abandonaron las políticas monetarias y de tipo de cambio nacionales para responder a choques específicos de cada país, por lo que la política fiscal es la única herramienta disponible para la estabilización macroeconómica a nivel nacional en estos países.

Según los resultados, se encuentra que, durante el período 2000-2015, los planes fiscales tienen en promedio una postura acíclica en los países de la UE. Sin embargo, la postura cíclica se debilita durante la fase de implementación de la política fiscal, y los resultados fiscales terminan siendo procíclicos. Reglas fiscales suficientemente estrictas o instituciones gubernamentales eficientes reducen las políticas fiscales procíclicas y pueden incluso llevar a las acíclicas. A diferencia de Bergman y Hutchison (2015), no se encuentra que las reglas fiscales y la eficiencia gubernamental sean complementos en la mejora de la reacción cíclica de la política fiscal; en cambio, parecen ser sustitutos. También se descubre que la política fiscal tiende a ser más procíclica durante los auge económicos, antes de la crisis financiera global; y, en los países fuera de la zona euro, contracíclicas (Gootjes y de Hann, 2022).

Además, se observó que las reglas de gasto fomentan políticas contracíclicas durante la implementación de los planes fiscales. Sin embargo, a medida que avanza la política fiscal, las reglas de presupuesto equilibrado y las reglas de deuda parecen igualmente aptas para mejorar el comportamiento cíclico. Además, la eficiencia gubernamental juega un papel importante en la fase de planificación del presupuesto, especialmente cuando la economía está en dificultades.

Ante este panorama, se advierte sobre el índice de rigor utilizado para capturar el efecto de las reglas fiscales en la postura de la política fiscal, derivado de la base de datos de reglas fiscales del FMI. Este índice solo considera el diseño de las reglas fiscales y no su eficacia real. Incluso cuando las reglas fiscales no se cumplen completamente, todavía influyen en los agregados de política fiscal hacia su restricción numérica, y las recomendaciones de la CE llevaron a consolidaciones fiscales sustanciales (Gootjes y de Hann, 2022).

III.4.3. Reglas fiscales, espacio fiscal y política fiscal procíclica

Los hallazgos indican que las reglas fiscales están fuertemente asociadas con un mayor margen de expansión fiscal. También se observa que los países con mayor margen fiscal tienden a realizar mayores gastos discrecionales; sin embargo, este efecto se reduce significativamente cuando se aplican estas reglas. Un patrón similar se manifiesta en la prociclicidad de la política fiscal, que es considerablemente mayor en un entorno de amplio margen fiscal, aunque esta diferencia disminuye en presencia de las reglas. En

cuanto a los distintos tipos de reglas fiscales, los resultados más sólidos se encuentran para las de gasto y, en menor medida, para las de presupuesto equilibrado, mientras que las reglas de deuda muestran menos impacto (Nerlich y Reuter, 2015).

Por otro lado, aunque es ampliamente reconocido que las reglas fiscales, al limitar la política fiscal a través de límites numéricos en los agregados presupuestarios, son esenciales para mitigar el sesgo del déficit, a veces se critican por aumentar la prociclicidad de la política, especialmente si se definen en términos nominales. Durante una fase de expansión económica las reglas no evitan que la política fiscal se vuelva expansiva, mientras que en tiempos de recesión la política puede ser potencialmente restrictiva debido a la necesidad de cumplir con los requisitos de las reglas. Este efecto se presume especialmente pronunciado en períodos de espacio fiscal limitado, aunque puede ser menos evidente en entornos con alto espacio fiscal.

Siguiendo a Ghosh *et al.* (2013), estos definen el espacio fiscal como la diferencia entre un límite de deuda, más allá del cual (sin medidas extraordinarias) la deuda sería insostenible, y el nivel actual de deuda. Varios estudios han demostrado que las reglas fiscales ayudan a mantener los balances primarios bajo control y, al fomentar la credibilidad, reducen el gasto por intereses de un país. Esto respalda la idea de que el espacio fiscal sería mayor en países con reglas fiscales creíbles, ya que ayudan a reducir el nivel real de deuda y elevan el límite de deuda.

También se investiga si las reglas fiscales limitan la capacidad de respuesta de la política fiscal discrecional a cambios en el espacio fiscal y si ayudan a reducir el aumento de los gastos discrecionales/disminución de los ingresos discrecionales en tiempos de alto espacio fiscal. Posteriormente, se analiza la hipótesis de que, si las reglas ayudan a limitar la política fiscal discrecional y si los gastos e ingresos discrecionales siguen el ciclo económico, esto apoyaría la idea de que las reglas fiscales ayudan a reducir la ciclicidad de la política fiscal en lugar de aumentarla. También se intenta abordar la cuestión de si importa qué tipo de reglas están en vigencia, estimando variadas configuraciones para diferentes tipos de estas.

Se utilizó una versión actualizada del conjunto de datos establecido en Nerlich y Reuter (2013) para tener en cuenta las últimas mejoras de los marcos fiscales nacionales en los países de la UE. Para las reglas fiscales se diferencian entre las de presupuesto equilibrado, las de deuda y las reglas de gasto. Se calcula el espacio fiscal utilizando la metodología de Ghosh *et al.* (2013) para el período de 1990 a 2014. Para obtener el espacio fiscal, se calcula el límite de deuda mediante la función de reacción del saldo primario a los niveles pasados de deuda y se compara con el nivel actual de esta. De este modo, se considera que el espacio fiscal puede variar con el tiempo, por ejemplo, debido a cambios en las tasas de interés o ajustes institucionales como la introducción de reglas fiscales.

Nuestras estimaciones econométricas revelan que las reglas fiscales están asociadas significativamente con un mayor espacio fiscal, sugiriendo que ayudan a expandirlo. Además, un alto espacio fiscal se relaciona con mayores gastos discrecionales, pero esta relación se atenúa considerablemente en presencia de las reglas, lo que podría mitigar la prociclicidad de la política fiscal. En cuanto a los tipos específicos de reglas fiscales, hay impactos positivos más marcados para reglas de gasto y menos significativos para reglas

de presupuesto equilibrado, sin encontrar efectos para las reglas de deuda. Este estudio representa un punto de partida para investigaciones más detalladas sobre cómo las reglas fiscales afectan la dinámica fiscal (Nerlich y Reuter, 2015).

III.4.4. Contraciclicidad de la política fiscal

Tovar *et al.* (2023) realizaron un análisis de la contraciclicidad de las políticas fiscales que varían con el tiempo para economías avanzadas y en desarrollo entre 1980 y 2021; utilizando medidas de estabilización fiscal variables en el tiempo, enfatizando en posibles problemas de endogeneidad y en estudios previos, analizaron tanto factores específicos de cada país como factores globales. También examinan los determinantes clave de la contraciclicidad de la política fiscal, centrándose en factores como crisis severas, informalidad, desarrollo financiero y gobernanza.

Resultados empíricos muestran que la política fiscal tiende a ser más contracíclica durante crisis severas que durante recesiones típicas, especialmente en economías avanzadas; que la contraciclicidad fiscal ha aumentado con el tiempo en muchas economías durante las últimas dos décadas; que además, tanto la contraciclicidad discrecional como la automática son fuertes en economías avanzadas, pero acíclicas (y a veces procíclicas) en países de ingresos bajos; también, que la contraciclicidad fiscal opera principalmente a través del canal del gasto, especialmente en beneficios sociales; y que un mejor desarrollo financiero, un tamaño gubernamental más grande y una mayor calidad institucional están asociados con mayores efectos contracíclicos de la política fiscal. Los resultados son robustos a diversas especificaciones y verificaciones de endogeneidad (Tovar *et al.*, 2023).

Este estudio muestra que antes de la crisis financiera global, las respuestas fiscales discrecionales eran consideradas demasiado lentas o difíciles de deshacer, y se confiaba más en los estabilizadores automáticos. Sin embargo, la experiencia durante la pandemia ha mostrado que existe un consenso político para implementar medidas fiscales rápidas, diversas y novedosas. Durante la crisis financiera global, las intervenciones fiscales fortalecieron los balances del sector privado y estimularon la demanda agregada, especialmente cuando la política monetaria estaba limitada en economías avanzadas.

Asimismo, la contraciclicidad fiscal ha aumentado con el tiempo en muchas economías durante las últimas dos décadas. Las políticas fiscales tienden a ser más contracíclicas durante crisis severas, especialmente en economías avanzadas. Se destaca que los estabilizadores automáticos y discrecionales del saldo presupuestario muestran efectos contracíclicos en economías avanzadas, pero estos no son significativos estadísticamente para economías de mercados emergentes y países en desarrollo de bajos ingresos.

El documento discute que la contraciclicidad fiscal opera principalmente a través del canal del gasto, siendo los beneficios de seguridad social el componente más contracíclico. Además, el desarrollo financiero, el tamaño del gobierno y la calidad

institucional son factores importantes que afectan los efectos contracíclicos de la política fiscal, especialmente para los estabilizadores automáticos.

Los resultados muestran que: 1) la contraciclicidad de las políticas fiscales ha aumentado en muchas economías durante las últimas dos décadas, especialmente en economías de mercados emergentes; 2) la contraciclicidad tiende a ser mucho más fuerte durante las recesiones severas y difiere estadísticamente de las recesiones típicas, especialmente en economías avanzadas; 3) los coeficientes previamente estimados sobre la contraciclicidad probablemente subestimen su verdadero impacto; 4) los componentes discrecionales y automáticos del saldo presupuestario muestran efectos contracíclicos en economías avanzadas, pero estos efectos no pueden ser precisamente identificados de manera estadísticamente significativa en economías de mercados emergentes y países de bajos ingresos; 5) la contraciclicidad de las políticas fiscales opera principalmente a través del lado del gasto del presupuesto, siendo los beneficios sociales el componente más contracíclico; y 6) el desarrollo financiero, el tamaño del gobierno y la calidad institucional son determinantes importantes del grado de contraciclicidad.

Estos hallazgos respaldan la idea de que las respuestas fiscales han sido más robustas durante las recesiones económicas severas, como la pandemia de COVID-19 y la crisis financiera global. Además, confirman la importancia de los estabilizadores automáticos como parte de las herramientas fiscales para responder a los choques adversos. Una limitación del estudio es que no proporciona un punto de referencia para el grado óptimo de contraciclicidad fiscal (Tovar *et al.*, 2023).

III.4.5. ¿Es rentable la política fiscal contracíclica? La relevancia de la aciclicidad fiscal

El estudio desarrollado por Fuentes y Soto (s.f) aporta tres contribuciones principales al debate sobre la política fiscal cíclica. Primero, proporciona una justificación económica para las políticas fiscales acíclicas como respuesta óptima de los gobiernos, quienes enfrentan costos de intervención que pueden superar los beneficios de una política contracíclica. Segundo, presenta una prueba estadística formal de la ciclicidad fiscal, diferenciando entre políticas procíclicas, acíclicas y contracíclicas. Tercero, evalúa el impacto de cada enfoque en diversas variables macroeconómicas (inestabilidad de producción, inestabilidad de precios, crecimiento económico a largo plazo y sostenibilidad fiscal). Todo ello utilizando una muestra representativa mundial de 148 países durante el período 1990-2019.

Contrario a la sabiduría convencional, los hallazgos sugieren que una postura fiscal acíclica es superior para fomentar el crecimiento y reducir la variabilidad del ciclo económico en comparación con una política contracíclica, aunque esta última es preferible a una política procíclica. Por otro lado, una política fiscal contracíclica reduce la volatilidad de la inflación, mientras que el nivel de deuda pública no difiere entre los tres grupos de economías (Fuentes y Soto, s.f).

La estabilización es uno de los objetivos principales de la política macroeconómica. Sin embargo, los gobiernos en economías emergentes tienden a reducir el gasto durante las recesiones económicas y a aumentarlo durante los booms, un fenómeno conocido como la "prociclicidad de la política fiscal". Este comportamiento se ha relacionado con varios problemas económicos y ha sido vinculado a un menor crecimiento económico, niveles más altos de inflación (McManus y Gulcin, 2015), un menor bienestar para los hogares incapaces de suavizar los choques de ingresos (Aguirre, 2020) y niveles insostenibles de deuda pública.

Por otro lado, la mayoría de los países avanzados tienden a mostrar políticas fiscales contracíclicas gracias a estabilizadores automáticos y gastos discrecionales que atenúan significativamente los ciclos económicos. No obstante, existe una tercera alternativa política, ampliamente descuidada en la literatura teórica y empírica, según la cual los países pueden adoptar una postura fiscal acíclica, es decir, encontrar más conveniente no contrarrestar los vientos ni seguir los caprichos de la actividad económica.

Este análisis, en primer lugar, proporciona una justificación económica para las políticas fiscales acíclicas, derivadas como una respuesta óptima de los gobiernos que enfrentan costos de intervención que superan los beneficios de las políticas contracíclicas, es decir, para mitigar los aspectos negativos de los choques económicos. Esto permite redefinir los estados relevantes de la naturaleza para la política fiscal y ofrecer una nueva taxonomía extendida que enriquece significativamente el análisis de las co-movimientos entre el gasto fiscal y el ciclo económico.

La segunda contribución se refiere a la evaluación empírica de la prociclicidad fiscal, que se realiza habitualmente estimando la correlación entre los componentes cíclicos del gasto gubernamental real y el PIB real (Frenkel *et al.*, 2013; Ardanaz e Izquierdo, 2022). La literatura ha pasado por alto en gran medida que tales correlaciones se basan en muestras y que son necesarias pruebas de significancia estadística. En un influyente estudio, Frenkel *et al.* (2013) clasificaron a los países como siguiendo una política fiscal contracíclica (o procíclica) cuando la correlación estimada en un período dado es negativa (o positiva), independientemente de la magnitud de dicha estimación. Por ejemplo, Francia se clasifica como procíclica en el período 2000-2009 porque el valor estimado de la correlación es solo 0.04; con una prueba estadística formal de la significancia de las correlaciones, se distinguen tres estados: procíclico, acíclico y contracíclico en términos fiscales. La aplicación a una muestra representativa mundial de países indica que el conocimiento previo sobre la prociclicidad puede ser cuestionable.

La tercera contribución consiste en proporcionar evidencia empírica global de que, en algunas dimensiones, una política fiscal acíclica podría ser preferible a políticas contracíclicas, y estas últimas a las procíclicas. Se cuestiona la noción de que las contracíclicas son uniformemente preferibles a cualquier otra forma de gestión fiscal. Se usan cuatro variables macroeconómicas clave, incluido el crecimiento económico, la volatilidad del crecimiento económico, la inestabilidad de precios y la sostenibilidad fiscal (reflejada en la deuda pública) (Fuentes y Soto, s.f).

Los análisis de regresión incondicional y condicional indican que, mientras que los países que dependen de políticas fiscales contracíclicas muestran más inestabilidad de precios que aquellos con gestión presupuestaria acíclica, ocurre lo contrario cuando se analiza el crecimiento económico y la varianza del ciclo económico. Por otro lado, las economías que siguen políticas procíclicas tienen un desempeño deficiente en términos de ambos indicadores. En cuanto a la deuda gubernamental, la evidencia es inconclusa (Fuentes y Soto, s.f).

III.4.6. ¿Cuáles son los mejores instrumentos de política para la consolidación fiscal?

En el artículo titulado “What are the Best Policy Instruments for Fiscal Consolidation” (OECD, 2012), la consolidación fiscal será necesaria mediante medidas discrecionales debido a los persistentes desafíos fiscales que enfrentan los gobiernos de la OCDE. La crisis económica desde 2008 resultó en déficits crecientes, exacerbados por estímulos y rescates bancarios, elevando la deuda pública alrededor del 100 % del PIB en 2010 desde menos del 80 % en 2008. Detener este aumento y retornar a niveles sostenibles requerirá mejoras significativas y duraderas en los balances presupuestarios, especialmente en países con alta relación deuda-PIB que enfrentan ajustes superiores al 5 % del PIB (ver Nota de Política No. 11, "Consolidación Fiscal: ¿Cuánto es necesario para alcanzar niveles prudentes de deuda?").

La consolidación fiscal implicará recortes de gastos y medidas de ingresos, seleccionadas cuidadosamente para equilibrar objetivos conflictivos, minimizar el impacto negativo inmediato en la demanda interna y mitigar las repercusiones distributivas adversas. A corto plazo, se podrían favorecer políticas con multiplicadores bajos o reformas que refuercen la credibilidad sin afectar gravemente la demanda.

Históricamente, las consolidaciones fiscales exitosas se basaron principalmente en recortes de gastos, impulsados por consideraciones de economía política y su efectividad en aumentar la eficiencia y la durabilidad percibida, especialmente cuando se enfocan en transferencias y gastos corrientes. Con un gasto público elevado en muchos países de la OCDE y presiones adicionales debido al envejecimiento de la población, reformas eficientes de gastos son cruciales para mejorar el uso de recursos y reducir costos por unidad de servicio. Es esencial proteger a los grupos vulnerables mediante compensaciones dirigidas si es necesario.

Cuando los recortes adicionales en el gasto son difíciles de implementar, la consolidación fiscal necesitará aumentos de ingresos. Estos esfuerzos deben minimizar los efectos adversos sobre la eficiencia y el bienestar, enfocándose inicialmente en medidas que reduzcan distorsiones perjudiciales para el crecimiento y ajusten las estructuras de ingresos hacia impuestos menos ineficientes o que aborden externalidades como la contaminación.

Aumentar los ingresos debería reducir distorsiones dañinas: al buscar ingresos adicionales, los gobiernos deben considerar la posibilidad de ampliar las bases impositivas para mantener bajos los tipos impositivos, centrándose en movilizar ingresos a partir de impuestos menos perjudiciales.

Reducir los gastos fiscales es urgente en la mayoría de los países: para promover una variedad de objetivos, los gobiernos utilizan gastos fiscales en forma de exclusiones de ingresos, deducciones fiscales y créditos para artículos seleccionados, y en el caso de impuestos al consumo, tasas impositivas más bajas o exenciones completas. Aunque su alcance varía entre países, los gastos fiscales a menudo representan pérdidas de ingresos sustanciales. Si bien algunos, como los créditos fiscales por ingresos obtenidos, aumentan el empleo y, por lo tanto, la actividad económica, muchos son distorsionantes, mal dirigidos y reducen la transparencia. Al estrechar la base impositiva, los gastos fiscales distorsionantes hacen que las tasas estatutarias sean más altas de lo que serían de otra manera, dañando aún más la eficiencia global.

Por otro lado, dar prioridad a impuestos menos distorsionantes y correctivos puede aumentar los ingresos adicionales mediante fuentes de iguales características o que mejoren el bienestar al gravar comportamientos perjudiciales. Los impuestos sobre bienes raíces tienen una base impositiva menos elástica en el corto plazo debido a la fijeza del stock de viviendas. Aumentar la tributación sobre la propiedad es menos dañino para el crecimiento que aumentar la carga sobre bases impositivas más elásticas como el trabajo o el capital físico o financiero móvil. En países con rendimientos relativamente bajos de impuestos sobre bienes inmuebles, se podrían obtener ingresos adicionales de más del 0,5 % del PIB si la recaudación fiscal se elevara al promedio de la OCDE. Sin embargo, dicha reforma no está exenta de costos y puede requerir medidas complementarias para compensar los impactos adversos en hogares de bajos ingresos o en personas mayores, que a veces son ricos en vivienda, pero pobres en ingresos.

La introducción o aumento de impuestos sobre comportamientos contaminantes ofrece potencialmente una opción beneficiosa para todos. Primero, los impuestos ambientales o los derechos de emisión negociables subastados podrían generar ingresos sustanciales. Segundo, son mecanismos efectivos basados en el mercado para desalentar el comportamiento contaminante y fomentar el desarrollo de fuentes de energía alternativas "limpias". Dado que muchos países están comprometidos con la reducción de gases de efecto invernadero, es un momento propicio para abordar conjuntamente la consolidación fiscal y la protección ambiental. Aunque el rendimiento de tales impuestos ya es relativamente alto en algunos países como Dinamarca y los Países Bajos (4 % del PIB en 2009), es relativamente bajo en Canadá, Nueva Zelanda y Estados Unidos (1 % del PIB o menos en 2009).

¿Cuánta consolidación se podría lograr? Estimaciones comparables del potencial de contribución de medidas de gasto e ingresos a la consolidación fiscal típicamente no están disponibles. La tabla 8 presenta varias estimaciones para evaluar la escala potencial de estas medidas. En promedio, las reformas en las líneas presentadas podrían generar alrededor del 7 % del PIB, ligeramente más de la mitad provendría de medidas de gasto. Gran parte de los ahorros se lograrían mediante ganancias de eficiencia y reformas en transferencias, aunque llevarán tiempo en materializarse. En cuanto a los ingresos, existen oportunidades sustanciales para un mayor uso de gravámenes ambientales y la ampliación de las bases impositivas sobre ingresos e indirectos para evitar aumentar las tasas impositivas.

Tabla 8. Cuantificación de la contribución de varios instrumentos de política a la consolidación fiscal

	AUS	AUT	BEL	CAN	CHE	CZE	DEU	DNK	ESP	FRA	FIN	GBR	GRC	HUN	ISL
1. Transferencias sociales															
A. Beneficios familiares	0.5	0.7	0.6	-	-	0.1	-	1.4	-	1.1	0.9	1.3	-	1.4	1.0
B. Beneficios por discapacidad	-	0.3	0.2	-	0.5	0.5	-	1.3	0.6	-	0.9	0.3	-	0.6	-
2. Pensiones															
A. Eliminar exenciones fiscales	2.7	0.1	0.1	2.0		0.1	0.8		0.2	0.0	0.1	1.2			1.0
3. Atención sanitaria															
A. Aumentar la eficiencia	0.5	1.8	2.1	2.5	0.5	1.3	1.3	2.8	1.6	1.3	2.5	3.7	3.9	1.7	1.9
4. Educación															
A. Aumentar la eficiencia en la educación primaria y secundaria	0.4	0.4	0.5	0.2	0.2	0.2	0.4	0.6	0.2		0.2	0.2		0.3	1.1
B. Introducir o aumentar las tasas de matrículas para la educación terciaria	-	0.4	0.4	-	0.4	0.3	0.4	0.4	0.2	0.3	0.4	-	0.4	0.4	0.3
5. Remuneración del gobierno															
A. Restaurar las relatividades salariales entre el sector público y el privado	-	0.3	0.6	-	-	0.4	0.2	2.0	1.0	-	0.5	1.8	-	-	-
6. Reducir los subsidios como porcentaje del PIB hasta el promedio de la OCDE	-	2.3	0.8	-	2-4	0.7	-	1.2	-	0.2	-	-	-	-	0.4
7. Ampliar la base del IVA	0.6	-	1.4	-	-	-	0.4	-	1.4	1.4	0.1	1.8	2.0	0.1	0.8
8. Introducir o aumentar los impuestos sobre la propiedad del inmueble	-	0.8	0.6	-	0.9	0.8	0.6	-	0.3	-	0.5	-	0.8	0.7	-
9. Impuestos ambientales															
A. Reducir las emisiones de GEI en un 20 % por debajo de los niveles de 1990 mediante un sistema de comercio de emisiones con subasta completa de permisos	4.2	1.8	1.8	2.5	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	

Tabla 8. Cont.

	IRL	ITA	JPN	KOR	LUX	MEX	NLD	NZL	NOR	POL	PRT	SVK	SWE	TUR	USA
1. Transferencias sociales															
A. Beneficios familiares	0.7	-	-	-	1.2	-	0.1	1.1	0.9	-	-	-	1.4	-	-
B. Beneficios por discapacidad	-	-	-	-	0-1	-	0.8	0.7	1.8	0.6	0.3	-	1.3	-	-
2. Pensiones															
A. Eliminar exenciones fiscales	1.2	0.0	0.7		0.5	0.2			0.6	0.2	0.1	0.2			0.8
3. Atención sanitaria															
A. Aumentar la eficiencia	4.8	1.1	0.8	0.6	2.0	0.7-	2.7	2.6	1.5	1.5	1.9	2.7	2.7	1.5	2.7
4. Educación															
A. Aumentar la eficiencia en la educación primaria y secundaria	0.3	0.4	0.2	-	0.5	-	0.3	0.3	0.8	0.2	0.1	0.2	0.5	-	0.8
B. Introducir o aumentar las tasas de matrículas para la educación terciaria	0.3	0.2	-	-	0.4	0.1	0.2	-	0.4	0.1	0.1	-	0.4	0.4	-
5. Remuneración del gobierno															
A. Restaurar las relatividades salariales entre el sector público y el privado	0.9	1.1	0.6	-	0.8	-	0.3	0.9-	-	2.2	-	0.8	0.7	-	0.5
6. Reducir los subsidios como porcentaje del PIB hasta el promedio de la OCDE	-	-	-	-	0.2	-	0.1	-	0.7	-	-	0.2	0.1	-	-
7. Ampliar la base del IVA	0.4	2.6	-	-	-	2.5	-	-	0.2	1.4	1.2	0.6	-	3.3	-
8. Introducir o aumentar los impuestos sobre la propiedad del inmueble	0.2	0.4	-	0.0	0.9	0.8	0.4	-	0.7	-	0.3	0.6	0.2	0.9	-
9. Impuestos ambientales															
A. Reducir las emisiones de GEI en un 20 % por debajo de los niveles de 1990 mediante un sistema de comercio de emisiones con subasta completa de permisos	1.8	1.8	1.2		1.8		1.8	4.2		1.8	1.8	1.8	1.8		2.2

Notas:

Una celda vacía indica que no había información disponible. Las celdas con un guion indican que no hay ahorros disponibles de esta fuente.

Las estimaciones de los beneficios familiares se basan en reducir la cifra de 2007 reportada en la Base de Datos SOCX de la OCDE, al promedio no ponderado de la OCDE como porcentaje del PIB.

Las estimaciones de los beneficios por discapacidad se basan en reducir la cifra de 2007 reportada en la Base de Datos SOCX de la OCDE al promedio no ponderado de la OCDE como porcentaje del PIB.

La eliminación de las exenciones fiscales para la jubilación se basa en datos de 2007 de la OCDE (2011), Pensiones a la Vista 2011.

Las estimaciones de eficiencia en la atención sanitaria provienen de Joumard et al. (2010).

Las estimaciones de eficiencia en la educación se basan en Sutherland et al. (2007) actualizadas a las cifras de gasto de 2007.

Las tasas de matrícula para la educación terciaria se basan en aumentar el gasto directo de los hogares en instituciones de educación terciaria al promedio no ponderado de aquellos países donde los hogares gastan en esta categoría.

Las relatividades salariales del gobierno se basan en devolver la relación salario del sector gubernamental a privado a la de principios de los 2000.

Las estimaciones para los subsidios se basan en reducir los datos de cuentas nacionales de 2009 al promedio no ponderado de la OCDE.

Las cifras para ampliar la base del IVA asumen el efecto mecánico de que la eficiencia de la recaudación aumente al promedio no ponderado de la OCDE en 2007-2008.

Las cifras para la propiedad inmueble se basan en el promedio no ponderado de 2008 de las Estadísticas de Ingresos. Los ingresos por emisiones de gases de efecto invernadero se basan en de Serres et al. (2010).

Fuente: Hagemann, R. (2012), “Consolidación Fiscal: Parte 6. ¿Cuáles son los Mejores Instrumentos de Política para la Consolidación Fiscal?”, Documentos de Trabajo del Departamento de Economía de la OCDE, No. 937, Publicaciones de la OCDE.

III.5. Instrumentos y herramientas de política fiscal

III.5.1. Evaluación del impacto de la transparencia fiscal en las entradas de IED

En la literatura “Assessing the impact of fiscal transparency on FDI inflows”, Cicatiello *et al.* (2020) analizan el papel de la transparencia fiscal como determinante de la atracción de inversión extranjera directa (IED). Proponen una prueba empírica basada en un análisis de regresión panel con datos de 72 países durante el período 2006-2015. La evidencia respalda la idea de que los países con niveles más altos de apertura presupuestaria atraen más flujos de IED. Específicamente, un mayor grado de transparencia durante la ejecución presupuestaria se asocia con aumentos en estos flujos, incluso cuando se limita la muestra a países no pertenecientes a la OCDE y países de ingresos bajos y medios-bajos. El efecto positivo es robusto en diversas especificaciones y se encuentra adicional al de la transparencia general del gobierno. Además, se demuestra que el papel de la transparencia fiscal en la atracción de IED es independiente de otros determinantes institucionales cercanos como el control de la corrupción y la calidad regulatoria.

La literatura reciente sobre la economía política de IED sugiere que la transparencia gubernamental, es decir, la disponibilidad y accesibilidad de información sobre las actividades gubernamentales, hace que los países sean más atractivos para los inversores extranjeros. Los estudios recientes sobre el impacto de la transparencia gubernamental en la IED utilizan definiciones amplias de transparencia. Algunos la interpretan como el control de la corrupción por sí solo o junto con la calidad institucional, mientras que otros miden la transparencia gubernamental a través de las opiniones de ejecutivos de empresas. Otros académicos examinan la cantidad de datos económicos publicados por el gobierno y construyen índices que proporcionan “una medida precisa de un componente limitado pero importante de la transparencia” que “no captura todas las dimensiones de la transparencia” (Hollyer *et al.*, 2014, p. 414). Una de las dimensiones faltantes es la transparencia de los presupuestos públicos.

Este estudio investigó la relación entre la apertura presupuestaria y la atracción de inversión extranjera directa (IED). Utilizando datos de 72 países a lo largo del período 2006-2015 y considerando diversos entornos institucionales y macroeconómicos, se encuentra que la transparencia fiscal durante la ejecución del presupuesto tiene una asociación positiva y estadísticamente significativa con los flujos de IED. Este efecto es adicional al impacto de la transparencia general del gobierno, según la literatura reciente. El análisis muestra que un aumento de un punto en la transparencia en la ejecución del presupuesto aumenta los flujos de IED en un 1.26 % en la muestra completa, y en un 1.47 % y 1.46 % respectivamente, en los subgrupos de países no pertenecientes a la OCDE y de ingresos bajos y medios-bajos.

Aunque las propiedades beneficiosas de la transparencia fiscal han sido ampliamente estudiadas por académicos en la última década, su potencial papel como impulsora de la IED sigue siendo subteorizado y, por lo tanto, aún falta evidencia empírica sólida. Este estudio tiene como objetivo llenar este vacío en la literatura. Hasta donde se conoce, esta es la primera contribución sobre este tema. Por lo tanto, el primer aporte innovador del presente trabajo radica en construir un marco conceptual en el cual se basa el vínculo entre la transparencia fiscal y la IED, utilizando una definición precisa de la primera. La segunda contribución innovadora consiste en poner a prueba este marco con un análisis empírico.

Esta investigación contribuye al entendimiento actual al destacar una dimensión de la transparencia fiscal que había sido pasada por alto, enriqueciendo así los efectos beneficiosos potenciales de esta. Además, indica que mejorar la apertura de los documentos presupuestarios puede generar retornos significativos para los países, especialmente aquellos en desarrollo. Se subraya la complejidad de lograr la transparencia fiscal, que va más allá de simplemente disponer de documentos presupuestarios, incluyendo también la calidad del contenido y la oportunidad de la información proporcionada (Cicatiello *et al.*, 2020).

III.5.2. ¿Las políticas monetarias y fiscales prudentes son impulsoras de las entradas de IED?

Los países de los Mercados Emergentes y Economías en Desarrollo (MEED) son los destinos principales de la Inversión Extranjera Directa (IED). Investigamos si políticas monetarias y fiscales prudentes, a través de indicadores que reflejan las expectativas sobre el compromiso del banco central con un objetivo y la sostenibilidad de las finanzas públicas, afectan los flujos de IED. Basados en una muestra amplia de 75 países MEED desde 1990 hasta 2019, se proporciona evidencia empírica mediante análisis de datos de panel, de que las políticas macroeconómicas prudentes son un impulsor fundamental de los flujos de IED, que respaldan la idea de que el uso de políticas monetarias y fiscales prudentes puede mejorar los flujos de IED en países MEED, según Ferreira y Pires (2024).

Hay una larga tradición en economía de estudiar los determinantes de la IED. Aunque existe una vasta literatura que cubre varios aspectos de estos flujos hacia la economía

anfitriona (como mercados, activos, recursos naturales y búsqueda de eficiencia), el análisis sobre una política macroeconómica prudente como impulsora de la IED entrante es poco explorado. Desde principios de los años 2000, el panorama ha cambiado significativamente; los países MEED han ganado relevancia, convirtiéndose después de 2013 en el principal destino de la IED (Carril-Caccia y Pavlova, 2018). Este período coincide con una transformación fundamental en la política monetaria: la importancia de la credibilidad para mantener la baja inflación. Este nuevo consenso en política monetaria se extendió en estos países a través de la adopción de metas de inflación después del colapso de los regímenes de tipos de cambio fijos a finales de la década de 1990. Además, una política fiscal consistente con la solvencia intertemporal es una condición previa para el éxito del enfoque en la inflación.

Este análisis se centra en países MEED debido a que las economías avanzadas ya cuentan con un alto nivel de credibilidad del banco central y bajo riesgo de incumplimiento fiscal, por lo que se puede asumir razonablemente que el aumento de la IED debido a una política macroeconómica prudente tiende a ser insignificante en países desarrollados. Dado que la IED implica riesgos, la credibilidad para mantener una baja inflación y mantener la deuda pública dentro de límites prudentes son esenciales para atraer IED a los países MEED al reducir los riesgos relacionados con el valor esperado de activos y beneficios generados en el extranjero.

Un aumento en el PIB, la agregación monetaria, el tipo de cambio, y la apertura financiera y comercial aumentan la atracción de flujos de IED. Por otro lado, un aumento en la tasa de interés y la incertidumbre disminuyen la entrada de IED. Además, se proporciona evidencia de que la adopción del enfoque de la inflación por parte de los países MEED mejora la atracción de la IED en comparación con los países que no tienen este enfoque (Ferreira y Pires, 2024).

Este análisis es especialmente útil para recomendar directrices de política macroeconómica que mejoren la atracción de los flujos de IED en los países MEED. Se amplía la literatura al aportar evidencia sobre el efecto de una política monetaria y fiscal prudente. Además, se proporcionan pruebas robustas utilizando diferentes variables de control, muestras y métodos, que son inequívocas al señalar que la credibilidad del banco central y la preocupación por el desequilibrio fiscal impactan directamente en los flujos de IED.

El canal de expectativas es esencial para mejorar la influencia de la política monetaria. Los bancos centrales deben anclar las expectativas de inflación para mantenerla baja y estable. Para mejorar el efecto de la política fiscal, los gobiernos deben considerar su restricción presupuestaria y aplicar medidas para mejorar el perfil de la deuda pública y la sostenibilidad fiscal. Además, la adopción del enfoque de la inflación parece proporcionar un buen marco para atraer la IED. Políticas monetarias y fiscales responsables también pueden ayudar a los países MEED a aumentar los flujos de IED, asimismo, la credibilidad del banco central y los indicadores de solvencia fiscal son termómetros adecuados para evaluar la prudencia de la política monetaria y fiscal. Estas políticas no solo son importantes para estabilizar la economía, sino que también crean un entorno más favorable para las decisiones de inversión. (Ferreira y Pires, 2024).

III.5.3. Los no libres, los más libres y el gobierno: la libertad económica y el multiplicador fiscal

El efecto causal del gasto gubernamental sobre la producción real condicional sobre el grado de libertad económica, analizado a través de datos de 161 países entre 2000 y 2019, indica, en primer lugar, que el tamaño del multiplicador fiscal está inversamente relacionado con el nivel de libertad económica. En segundo lugar, que los países con un nivel medio de libertad económica en la muestra (6.9) tienen un multiplicador cercano a 1. Los países desarrollados se caracterizan por altos niveles de libertad y un multiplicador fiscal inferior a 1, mientras que las naciones en desarrollo muestran un multiplicador fiscal superior a 1 y niveles bajos de libertad. Las diferencias entre países con baja y alta libertad económica en sus multiplicadores fiscales son asimétricas, siendo más altos en las contracciones fiscales. Por lo tanto, los países deberían fortalecer sus instituciones para promover la libertad económica y el desarrollo (Acevedo *et al.*, 2024).

La Crisis Financiera Global y Gran Recesión, que comenzó en diciembre de 2007, según el National Bureau of Economic Research puso de relieve la literatura sobre la fuerza de la política fiscal y el tamaño del multiplicador fiscal, aunque exista falta de consenso. La efectividad del multiplicador fiscal varía significativamente entre países y a lo largo del tiempo, según Ojeda-Joya y Guzmán (2017); Costa *et al.* (2017); Acevedo *et al.* (2022), entre otros. Factores como el tipo de cambio, grado de apertura comercial y movilidad de capitales, deuda externa como porcentaje del PIB, política monetaria restrictiva, restricciones de liquidez de los agentes, estabilizadores automáticos, estabilidad y flexibilidad del sistema financiero, entorno institucional e, incluso, la edad de la población, pueden desempeñar roles importantes (Basso y Rachedi, 2021).

Los economistas tampoco coinciden sobre el tamaño del multiplicador dentro de un mismo país; por ejemplo, algunos determinaron que el multiplicador fiscal en Estados Unidos en 2009 fue tan alto como aproximadamente 1.6, mientras que otros encontraron que durante tiempos de paz fue cercano a cero. Antes de la Gran Recesión, la política fiscal en algunos países europeos y en desarrollo, incluidos los de América Latina, tendía a ser procíclica (Gootjes y de Hann, 2022), pero se utilizó el estímulo fiscal para combatir la Gran Recesión (Didier *et al.*, 2022; Vegh y Vuletin, 2014). Esto implica que los multiplicadores del gasto en todo el mundo tienden a ser mayores que los reportados en otras economías desarrolladas. Acevedo *et al.* (2022) sugieren que esta diferencia podría deberse a las disparidades en el entorno institucional.

La variabilidad de los multiplicadores fiscales en diferentes partes del mundo no es algo inusual. Acevedo *et al.* (2022), en un estudio sobre países de América Latina, exploran los factores que condicionan el tamaño del multiplicador fiscal. Utilizan un modelo de interacción y estiman el efecto marginal de los cambios en el gasto gubernamental condicionado por tres factores: 1) libertad económica, 2) movilidad de capitales, y 3) participación del comercio en el PIB. Los factores 2 y 3 provienen del modelo Mundell-Fleming, y el factor 1 moldea esos factores. Para medir el entorno institucional los autores utilizan los puntajes del índice de Economic Freedom of the World (EFW) del Fraser Institute.

El estudio encontró que el multiplicador fiscal, que mide el impacto del gasto gubernamental en la producción real, varía según el nivel de libertad económica de un país. En promedio, el multiplicador es de 1.0 con una libertad económica media (6.9), 0.7 con alta libertad económica (más de 8) y 1.6 con baja libertad económica (como en Sudán y Venezuela). Estos resultados demuestran una relación inversa entre el multiplicador fiscal y la libertad económica. Aunque parece que un bajo nivel de libertad económica podría tener beneficios debido a un multiplicador fiscal más alto, esto viene con altos costos como un aumento progresivo en el nivel de precios y un gobierno sobredimensionado. Esto es especialmente perjudicial para los países en desarrollo con bajos niveles de libertad económica.

En contraste, los países con alta libertad económica, que generalmente son desarrollados, han alcanzado su estado actual gracias a la libertad económica y fuertes instituciones, no mediante políticas fiscales expansivas. Finalmente, se destaca que las diferencias en los multiplicadores fiscales son más significativas durante contracciones fiscales que durante expansiones fiscales, sugiriendo que no es beneficioso sacrificar la libertad económica por un mayor multiplicador fiscal.

III.5.4. Reglas fiscales a prueba: el impacto de la regla de gasto española

Aunque las reglas fiscales se han difundido ampliamente a nivel mundial, todavía no hay suficiente evidencia sobre su efectividad para asegurar la sostenibilidad fiscal. También hay escasos indicios sobre el impacto de las reglas de gasto en el rendimiento fiscal de los países. El artículo de Herrero-Alcalde *et al.* (2024) analiza la efectividad de la regla de gasto implementada en España desde 2012 para controlar el aumento del gasto público. Usando la metodología de control sintético se examinó cómo la regla ha afectado la evolución del gasto corriente y primario en las administraciones públicas españolas entre 2001 y 2018, evitando los problemas de endogeneidad que suelen presentarse en los métodos econométricos tradicionales. En términos generales, la regla de gasto ha mejorado significativamente la sostenibilidad presupuestaria al limitar el gasto corriente y primario, y estos hallazgos son consistentes en diferentes niveles de gobierno.

A finales del siglo XX y principios del XXI, las reglas fiscales de primera generación se crearon para asegurar la sostenibilidad fiscal a largo plazo, aunque resultaron tener efectos procíclicos significativos. Después del estallido de la Gran Recesión, se aprobaron en muchos países y en la UE reglas fiscales de segunda generación para mejorar la solvencia de las finanzas públicas y, al mismo tiempo, proteger el crecimiento económico a largo plazo. En este contexto, tanto las instituciones de la UE como el Gobierno Nacional español aprobaron nuevos límites fiscales, incluyendo el criterio de referencia del gasto y la regla de gasto, respectivamente.

Tras la suspensión de las reglas fiscales debido a la grave crisis económica desencadenada por la pandemia, las instituciones europeas están ahora discutiendo el diseño de un nuevo marco institucional que asegure la sostenibilidad fiscal, evitando al mismo tiempo presupuestos procíclicos y promoviendo áreas estratégicas como las transiciones

energética y digital dentro de la Unión. Aunque hay mucha evidencia empírica sobre la efectividad de las reglas fiscales para lograr la sostenibilidad fiscal, también se sabe que su diseño específico es crucial para alcanzar ese objetivo; no todas las reglas tienen el mismo impacto.

Además, el impacto de las reglas de gasto no ha sido analizado tanto como las que limitan el déficit y la deuda públicos. Este artículo contribuye a la literatura tratando de rellenar este espacio, ofreciendo evidencia de que las reglas de gasto que vinculan la evolución del gasto al crecimiento económico pueden ser una herramienta útil para frenar la inercia incremental de los presupuestos públicos. Específicamente, el trabajo se centra en el impacto de la regla de gasto española que se aprobó y se implementó por primera vez en 2012, en medio de una crisis financiera que afectó fuertemente a las economías del sur de la Eurozona.

A pesar de estas reglas, el aumento y la evolución de la deuda pública en algunos países desarrollados tras la Gran Recesión de 2008 generaron dudas sobre su capacidad para asegurar la sostenibilidad presupuestaria a largo plazo. Para afrontar este problema, la Unión Europea aprobó reformas como el “Six-pack” (2011), el “Fiscal Compact” (2012) y el “Two-pack” (2013) del Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC). Estas reformas modificaron el marco de gobernanza fiscal europea, reforzando la supervisión macroeconómica de los países miembros (brazo preventivo) y promoviendo sanciones para aquellos que no ajusten sus niveles de deuda y déficit (brazo correctivo). Estas reformas también introdujeron el criterio de referencia del gasto, complementario al objetivo presupuestario a medio plazo de cada país, que guía la evolución del gasto público vinculándolo a la tasa de crecimiento de la economía nacional.

Bajo este nuevo marco, muchos países miembros adaptaron sus legislaciones nacionales, aprobando nuevas leyes de diversa naturaleza y relevancia, incluyendo algunas enmiendas constitucionales. Solo algunos de ellos incorporaron reglas de gasto en su legislación nacional que reflejan el criterio de referencia del gasto europeo (España, Austria, Italia, Rumanía, Bulgaria, Letonia y Croacia).

En el análisis empírico se utilizó el método de control sintético (SCM) propuesto por Abadie *et al.* (2010) para analizar la evolución del gasto corriente y primario, que permite construir una unidad contrafactual para el sector público español en un escenario en el que no se hubiera aplicado ninguna regla de gasto. Con esta metodología, se evitan los problemas de endogeneidad de los enfoques econométricos convencionales, y se descarta la influencia de otros elementos externos potenciales, tanto observados como no observados, que podrían estar influyendo simultáneamente mientras se implementa la política, como cambios en las preferencias públicas u otras reformas institucionales.

Una de las principales ventajas del SCM es que permite crear la unidad artificial (el escenario contrafactual) capturando tendencias generales no observables. Si el impacto observado se debiera a otras tendencias de este tipo, como cambios en las preferencias de los ciudadanos, entonces las pruebas placebo sugerirían que lo que se está capturando no es el impacto de la regla fiscal, sino de otras tendencias generales presentes tanto en las unidades tratadas como en las no tratadas.

Esto revela que la unidad sintética (el escenario contrafactual del estudio) muestra niveles de gasto público sistemáticamente más altos que la España real. Por lo tanto, la regla de gasto española ha promovido la sostenibilidad presupuestaria al contener en gran medida el gasto público. Estos resultados son robustos a diferentes definiciones de gasto público, como el gasto corriente y el gasto primario, y a diferentes niveles de gobierno. Además, al replicar el análisis para las reglas de gasto de Austria e Italia, se encuentra más evidencia empírica de su efectividad en la contención de la dinámica del gasto público, la cual es extremadamente relevante para aquellos países que están considerando incluir una regla de gasto dentro de su marco fiscal nacional e incluso para la UE, que actualmente se encuentra en medio de una reforma del Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC).

III.5.5. Política macroeconómica para el desarrollo.

La crisis económica mundial desafió la política macroeconómica, generando cuestionamientos desde perspectivas ortodoxas, estructuralistas y heterodoxas. Estas críticas, especialmente relevantes para América Latina, en las décadas de 1980 y 1990, señalan el error de la política al priorizar la estabilización de variables nominales como la inflación y el déficit fiscal, mientras se descuidaban variables reales como la actividad productiva y el empleo, así como los efectos de la intermediación financiera. El objetivo es, a partir de estas críticas, identificar los elementos clave que debe incluir una política macroeconómica orientada al desarrollo (Moreno, 2013).

La crisis económica de 2009 causó una fuerte caída en los flujos de crédito y comercio mundial, así como una grave contracción de la actividad productiva y del empleo en la mayoría de las economías desarrolladas. Las respuestas de política económica resultaron ineficaces, lo que afectó también a las economías emergentes. En Europa, se redujo el gasto público sin lograr la recuperación económica. En Estados Unidos, la política fiscal fue contractiva pero acompañada de una expansión de liquidez y una política industrial activa, lo que mitigó el impacto de la crisis.

Además, la reforma del sistema financiero mundial sigue siendo un proyecto inconcluso. En 2013, las economías desarrolladas todavía mostraban un crecimiento débil y fragilidad fiscal, afectando el empleo y los sistemas de seguridad social, lo que minó la cohesión social y la estabilidad política.

En América Latina, académicos y políticos ya habían criticado las políticas macroeconómicas de las décadas de 1980 y 1990, reflejadas en el Consenso de Washington. Estas políticas, centradas en la estabilización nominal y las reformas de mercado, no lograron un crecimiento sostenido ni evitaron crisis recurrentes. La CEPAL insiste en la necesidad de políticas macroeconómicas que aseguren la estabilidad real de la economía y actúen de manera contracíclica para mitigar choques externos y preservar la inversión pública.

La crisis financiera de 2008-2009 añadió nuevas críticas a la política macroeconómica convencional, incluso desde instituciones como el FMI y el Banco Mundial. Estas críticas subrayan que mantener una inflación baja y estable no es suficiente para evitar que la

economía opere por debajo de su potencial, señalando así limitaciones fundamentales de la política macroeconómica ortodoxa.

Las nuevas críticas ortodoxas también cuestionan el limitado papel de la política fiscal en comparación con el creciente rol de la política monetaria en la estabilización macroeconómica. Por razones más ideológicas que teóricas ha prevalecido la idea de que los instrumentos fiscales deben enfocarse únicamente en mantener el equilibrio financiero y asegurar un patrón sostenible de deuda pública, sin intervenir en la conducción económica. Esto llevó a una complejidad creciente en los trámites y barreras legislativas para ejecutar el gasto público, especialmente en inversión, dificultando el inicio de nuevos proyectos de obra pública. Además, con el retiro del Estado de la esfera económica, las agencias de planificación e inversión perdieron fuerza y capacidad de diseño de proyectos.

Mientras tanto, la política monetaria, específicamente la gestión de la tasa de interés de corto plazo por los bancos centrales bajo objetivos de inflación, se convirtió en el principal instrumento de estabilización macroeconómica. En este contexto, la acción contracíclica y discrecional de la política fiscal fue eliminada del discurso macroeconómico, aunque no siempre de la práctica. Esta relevancia disminuyó aún más en economías emergentes debido a la debilidad tradicional de sus ingresos fiscales, agravada por la dependencia de recursos provenientes de exportaciones. Así, las crisis de balanza de pagos se traducían automáticamente en crisis fiscales, eliminando la posibilidad de usar el gasto público para mitigar los impactos negativos de choques externos.

Es esencial para cualquier gobierno identificar las variables e indicadores clave cuya estabilidad se debe mantener como objetivo de la política macroeconómica. En la posguerra, la estabilización se centraba en dos frentes: el equilibrio interno, que buscaba la estabilidad de precios y el pleno empleo, y el equilibrio externo, que evitaba crisis en la balanza de pagos. Sin embargo, tras la crisis de la deuda de los años ochenta y el Consenso de Washington, la estabilización se limitó a mantener baja inflación y un déficit fiscal reducido, excluyendo el pleno empleo y el crecimiento del PIB de los objetivos directos.

La política macroeconómica también impacta significativamente en el desarrollo económico al transformar la estructura productiva, creando incentivos para la orientación y uso de recursos tanto en el sector privado como en el público, especialmente en la formación bruta de capital fijo. Esto puede afectar la expansión económica a largo plazo, dependiendo de si los sectores incentivados tienen rendimientos crecientes o decrecientes a escala.

Finalmente, la política macroeconómica influye en la distribución del ingreso. La composición y efectividad de la carga tributaria, así como la orientación y eficiencia del gasto público, juegan un papel crucial en esta área. En América Latina y el Caribe, la distribución del ingreso cambia poco antes y después de impuestos, a diferencia de la Unión Europea, donde el coeficiente de Gini se reduce significativamente después de impuestos, demostrando una mayor efectividad en la redistribución del ingreso.

La política macroeconómica afecta múltiples áreas del funcionamiento y desempeño económico, y es evidente que los diferentes instrumentos pueden tener efectos contrarios o no necesariamente complementarios en los objetivos establecidos. Reconocer estas disyuntivas o trade-offs y proponer formas de conciliarlos parcial o totalmente es una tarea diaria para los responsables de la política macroeconómica. Esto no solo requiere capacidad técnica por parte de los gobiernos, sino también habilidad política y comprensión de los condicionantes económicos, políticos e institucionales que enmarcan su acción.

En el caso específico de México, junto con el Pacto para el Crecimiento, el Plan Nacional de Desarrollo y las diversas reformas en curso o en proceso de discusión, la pregunta clave es hasta qué punto impulsan o al menos son coherentes con una agenda de cambio estructural para el desarrollo con igualdad y alto crecimiento económico. La respuesta a esta pregunta determinará en gran medida el futuro económico de una parte significativa de los mexicanos (Moreno, 2013).

III.5.6. Papel del estado en la economía

En la disertación de López *et al.* (2016) se expone que la creciente importancia del Estado en las economías nacionales es resultado de un proceso histórico. Los primeros estados modernos surgieron con funciones básicas para asegurar la convivencia social, como la defensa nacional, la policía, la administración, la justicia y las relaciones exteriores. Además, comenzaron a incluir categorías como la educación pública y la inversión en infraestructura entre sus responsabilidades principales.

Después de la Segunda Guerra Mundial, los gobiernos en todo el mundo iniciaron un proceso de sustitución de importaciones, promoviendo la industrialización y aumentando su intervención económica para manejar las principales variables macroeconómicas y mitigar los ciclos económicos adversos. Para financiar estas nuevas funciones, implementaron sistemas tributarios más modernos, incluyendo impuestos progresivos como el impuesto sobre la renta, complementando los impuestos aduaneros y al consumo preexistentes.

En Argentina, el impuesto a las ganancias se estableció en 1933, siguiendo el ejemplo de Brasil, convirtiéndose rápidamente en la principal fuente fiscal del Estado federal en la década de 1940. Para los años 1960, el gasto público ya representaba el 27.9 % en los países desarrollados, aumentando significativamente hasta alcanzar el 42.6 % del PIB para 1980 en los países centrales, coincidiendo con el auge del Estado de bienestar que incluyó amplias coberturas de seguridad social, especialmente en jubilaciones y salud, como parte de una política redistributiva orientada al pleno empleo.

A partir de los años setenta, surgieron desequilibrios fiscales debido a la crisis del sistema previsional y la crisis del petróleo que aumentó los precios de los hidrocarburos y obligó a los países importadores a buscar nuevos recursos financieros, principalmente endeudamiento e inflación. Esto condujo a déficits presupuestarios crecientes, lo cual provocó en la década de 1980 la reacción de gobiernos como los de Margaret Thatcher en Gran Bretaña y Ronald Reagan en Estados Unidos, quienes adoptaron políticas de

recortes significativos en el sector público, aunque no lograron frenar la expansión del gasto público, que en 1990 representaba en promedio el 46.1 % del PIB en los países centrales.

A lo largo del siglo XX, además del aumento del gasto público, se destacó un cambio significativo en su composición: el consumo del gobierno disminuyó, mientras que las transferencias y subsidios aumentaron considerablemente, especialmente en sistemas de jubilaciones y pensiones, educación y salud. Los intereses de la deuda también aumentaron considerablemente como porcentaje del PIB, reflejando el costo creciente de financiar el endeudamiento público.

A finales de la década de 1970 y principios de los 80, la crisis fiscal global llevó a la adopción de políticas de ajuste masivo en las cuentas públicas en todo el mundo. Este enfoque, conocido como el Consenso de Washington a fines del siglo XX, se centró en alcanzar la estabilidad monetaria mediante medidas aplicadas especialmente en los países en desarrollo, aunque con mayor severidad en América Latina. Las directrices principales incluían privatización de empresas estatales, reducción de subsidios, reformas tributarias hacia la equidad horizontal y reducción de tasas marginales en impuestos progresivos, eliminación de barreras comerciales y control de capitales, así como la liberalización de las tasas de interés.

Organismos internacionales como el FMI y el Banco Mundial adoptaron estas directrices como condición en sus acuerdos con países de la región, lo que exacerbó desequilibrios macroeconómicos, aumentó la regresividad en los sistemas distributivos y provocó un incremento en la desocupación y la pobreza, generando tensiones sociales significativas. En respuesta a estas consecuencias negativas, los organismos internacionales ajustaron sus argumentos, reconociendo la necesidad de un sector público eficaz para el desarrollo. Se propuso mejorar la eficiencia y la racionalidad en la gestión de recursos públicos, enfocándose en la calidad de las políticas públicas más que en su tamaño absoluto. Esta nueva postura buscaba desplazar la discusión desde la dimensión cuantitativa del Estado hacia aspectos cualitativos que mejoren la eficiencia y productividad de las políticas públicas.

Es así que el Estado influye significativamente en la economía directamente, mediante la provisión de servicios esenciales como defensa, justicia, educación y salud, así como a través de la operación de empresas públicas. Indirectamente, utiliza mecanismos como subsidios, impuestos y regulaciones para guiar las decisiones del sector privado en la asignación de recursos. La estructura impositiva y los subsidios orientan la producción, distribución y consumo de bienes y servicios, mientras que los aranceles y diversas regulaciones afectan las decisiones empresariales, incentivando o desincentivando actividades económicas concretas.

III.5.7. Finanzas públicas

Los recursos públicos son ingresos que el Estado obtiene para financiar sus gastos. Los principales son los tributarios, cuyo estudio en relación con el PIB (presión fiscal) refleja la sostenibilidad del gasto público. A continuación, se describen los diferentes tipos:

Patrimoniales: son ingresos del Estado por la explotación de sus activos, como tierras o la venta de bienes. Incluyen rentas por regalías de empresas extractivas.

Emisión monetaria: el gobierno puede emitir moneda para cubrir gastos, lo que puede generar inflación si no hay un aumento en la producción.

Crédito público (endeudamiento): es la capacidad del Estado para contraer deudas; se puede afectar a futuras generaciones si los ingresos fiscales deben ser usados para pagar la deuda.

Donaciones: fondos otorgados unilateralmente por naciones, organismos o particulares, generalmente en emergencias.

Tributos: ingresos obligatorios que los Estados imponen a los ciudadanos, clasificados en:

- **Impuesto:** no requiere contraprestación directa y se utiliza para financiar al Estado.
- **Tasa:** se paga por un servicio público divisible.
- **Contribución:** relacionada con obras públicas o beneficios específicos, como las contribuciones a la seguridad social.

Los tributos también pueden tener objetivos extrafiscales, como la regulación económica y la redistribución del ingreso. Sus elementos fundamentales son (López *et al.*, 2016):

- **Hecho imponible:** circunstancia que origina la obligación tributaria.
- **Sujeto pasivo:** persona o entidad obligada a pagar el tributo.
- **Sujeto Activo:** entidad administrativa beneficiada por la recaudación.
- **Base Imponible:** valoración del hecho imponible.
- **Alícuota:** proporción aplicada sobre la base imponible para calcular el gravamen.

La carga fiscal en América Latina ha crecido un 48 % entre 1990 y 2013, aunque con importantes diferencias entre países. Algunos, como Ecuador, Argentina y Bolivia, han aumentado significativamente su carga tributaria, mientras que Venezuela la ha reducido.

Factores del incremento

- **Reformas fiscales en los 90:** orientadas a aumentar la recaudación y la equidad horizontal.
- **Estabilidad macroeconómica y crecimiento económico:** especialmente entre 2001 y 2009.
- **Aumento de precios de bienes transables:** beneficiaron a países exportadores de recursos naturales.

Estructura de los sistemas tributarios

- **Equidad horizontal vs. vertical:** se priorizó la equidad horizontal, con impuestos homogéneos y reducciones en tasas marginales.

- **Simplificación administrativa:** mejora en sistemas de recaudación y administración, unificación de órganos recaudadores en algunos países (ej: AFIP en Argentina).

Desafíos y características

- **Volatilidad de ingresos:** dependencia de impuestos al consumo y productos primarios, lo que genera ingresos procíclicos y volátiles.
- **Dependencia de productos primarios:** algunos países dependen en gran medida de la explotación de hidrocarburos y minerales.
- **Baja recaudación de impuestos directos:** especialmente en renta personal, con mayor recaudación de impuestos a sociedades.
- **Regresividad del sistema:** predominio de impuestos indirectos, con menores exenciones en productos de primera necesidad.
- **Eficacia recaudatoria:** comparativamente baja, con elevada evasión fiscal y uso de gastos tributarios.

Impuestos específicos

- **IVA:** productividad promedio del 39.7 % en 2004, inferior a países desarrollados. Evasión del 27.6 % en 2006.
- **Impuesto a la renta:** alta evasión (40-65 % hacia 2010), con baja recaudación debido a exenciones y elusión fiscal.

Sintetizando, aunque ha habido avances en la recaudación fiscal en América Latina, la región enfrenta desafíos significativos en términos de volatilidad de ingresos, dependencia de productos primarios y eficiencia recaudatoria.

Uso de la deuda pública en América Latina

La deuda pública se utiliza como una herramienta de financiamiento en América Latina. Idealmente, debería destinarse a inversiones productivas, pero a menudo se ha usado para cubrir gastos corrientes, generando cargas pesadas para las finanzas públicas.

Contexto histórico y reformas

Desde los años ochenta, organismos internacionales como el FMI y el Banco Mundial se convirtieron en los principales prestamistas, imponiendo condiciones orientadas al neoliberalismo y pro-mercado, influenciadas por el Consenso de Washington. Las crisis económicas de las décadas de los ochenta y noventa llevaron a la necesidad de reestructurar las deudas, con ejemplos notables como el Plan Baker (1985), el Plan Brady (1991-1992) y el Megacanje (2001). Estos esfuerzos buscaban hacer sostenible el pago de la deuda, aunque con altos costos.

Mejoras y desendeudamiento

A partir de 2003, las finanzas públicas de la región mejoraron, logrando un superávit promedio de más de dos puntos del PIB en 2007, que se utilizó para reducir la deuda

pública y acumular reservas. Aunque la crisis de 2009 afectó este excedente, la región mantuvo una tendencia de superávits primarios, apoyada por precios altos de productos primarios de exportación.

Cambios en la estructura de la deuda

- **Reducción de la deuda total:** la deuda pública pasó de representar casi el 80 % del PIB en 1990 a cerca del 30 % en 2010.
- **Cambio en la composición:** la deuda externa, que constituía casi la totalidad de las obligaciones en 1990, se redujo a poco más de la mitad en 2010. Actualmente, las obligaciones externas no superan el 20 % del PIB.

Desde 2003, se ha observado un desendeudamiento significativo en la región, lo que ha permitido una mayor flexibilidad para implementar políticas contracíclicas, mejorando la capacidad de enfrentar crisis y estimular la economía a partir de 2010.

El desendeudamiento de un país no se mide solo por el monto total de la deuda, sino por los ratios de deuda sobre el PIB y la deuda en manos de privados sobre el PIB. En estos aspectos se han logrado los mayores progresos, destacando una significativa desdolarización de la deuda y una reducción del endeudamiento con privados. Específicamente, la deuda con privados en moneda extranjera se redujo del 96 % en 2002 al 9,4 % a finales de 2013.

III.5.8. Gestión presupuestaria

De acuerdo a lo expuesto por López *et al.* (2016) el Estado utiliza los recursos obtenidos del sistema tributario para proporcionar bienes y servicios a la población y redistribuir ingresos y riqueza mediante transferencias monetarias o en especie, lo que se conoce como gasto público. Este gasto abarca las transacciones financieras de las instituciones públicas para adquirir bienes y servicios necesarios para la producción pública o para transferir recursos a diferentes agentes económicos.

La participación del Estado en la economía suele medirse comparando el gasto público con el PIB, pero esta medida no siempre refleja el control estatal sobre la economía. Un país con alto gasto público puede tener poco control económico, y uno con bajo gasto puede ser más efectivo mediante regulación. En las últimas décadas del siglo XX, se observó una tendencia global a reducir el gasto público, afectando también a América Latina, donde ningún país tenía un gobierno del tamaño de las naciones desarrolladas ni un Estado de bienestar consolidado.

El gasto público puede calcularse a nivel central, subnacional o local, pero para comprender su tamaño y composición, es mejor considerar el gasto público consolidado. En los últimos veinte años, ha habido una tendencia a descentralizar las obligaciones de gasto hacia gobiernos provinciales o municipales.

Entre 1990 y 2010, el gasto público en América Latina aumentó en promedio seis puntos porcentuales del PIB. Argentina, Nicaragua y Bolivia destacaron por incrementar significativamente su gasto público, acompañados por mejoras en la recaudación fiscal. También se observaron aumentos en Ecuador, Paraguay y Colombia. En 2012, Argentina y Brasil lideraban la región en participación estatal en la economía, con índices del 44.5 % y 40.3 % del PIB, respectivamente, según el FMI.

El gasto público se clasifica de diferentes maneras según diversos atributos. Aquí se destacan las más importantes:

Clasificación Económica

1. **Gasto corriente:** relacionado con el funcionamiento y consumido en un año. Incluye sueldos, salarios y otros gastos operativos.
2. **Gasto de capital:** inversiones en bienes duraderos que se utilizan por más de un año, como infraestructuras y equipamiento. En América Latina este rubro ha crecido del 13 % al 20 % del gasto total entre 1990 y 2013, destacando Ecuador, Venezuela, Perú, Argentina, Chile y México.

Evolución del Gasto Público en América Latina (1990-2013)

- **Gasto de capital:** aumentó significativamente, representando aproximadamente el 5 % del PIB en 2013.
- **Gasto corriente:**
 - **Intereses de la deuda pública:** disminuyeron del 15 % al 7 % del gasto total.
 - **Sueldos y salarios:** reducción significativa en los años 90, pasando del 15 % al 9 % del gasto total, aunque luego aumentaron ligeramente al 10 % en 2013.
 - **Transferencias y subsidios corrientes:** incremento constante, alcanzando el 36 % del gasto total (7 % del PIB) en 2013.

Clasificación funcional del gasto

1. **Funcionamiento del Estado:** servicios básicos de la administración pública.
2. **Servicios económicos:** producción y promoción de la actividad económica.
3. **Servicios sociales:** mejorar las condiciones de vida y bienestar colectivo, incluyendo protección social, formación de capital humano y redistribución de ingresos.
4. **Servicios de la deuda pública:** pagos de obligaciones contraídas anteriormente.

Las diferencias en la medición y codificación entre países dificultan las comparaciones, pero en términos de servicios sociales, las magnitudes de gasto en América Latina son destacables.

III.5.9. Federalismo fiscal

Continuando con lo expuesto por López *et al.* (2016), el federalismo organiza territorialmente un Estado, donde las unidades políticas (provincias o Estados) mantienen autogobierno en aspectos importantes y delegan competencias esenciales a un poder central, buscando el bienestar común de su población.

Origen del Federalismo

- **Riker (1975):** nace de la disposición de las partes por oportunidades o amenazas militares internacionales.
- **Hipótesis recientes:** incluyen motivos económicos internos y solución de conflictos entre regiones, como en Argentina.

Federalismo fiscal

Este concepto aborda la coordinación y conflicto entre niveles de gobierno respecto a decisiones de gasto y recursos, y la resolución de desequilibrios fiscales horizontales (dentro de un mismo nivel) o verticales (entre diferentes niveles), mediante sistemas de transferencias.

Aspectos claves según Richard Bird:

1. **Asignación de gastos:** determina quién realiza qué función y la calidad de su ejecución.
2. **Asignación de ingresos:** identifica quién cobra qué impuestos y su efectividad.
3. **Desequilibrio ingresos-gastos:** cómo resolver la brecha entre ingresos y gastos locales.
4. **Ajuste de diferencias:** hasta qué punto ajustar las diferencias en necesidades y capacidades entre unidades de gobierno similares (desequilibrio horizontal).

La teoría económica clásica del federalismo fiscal (primera generación) se enfoca en el diseño óptimo del Estado, especialmente en la provisión de bienes y servicios públicos por distintos niveles de gobierno, considerando las relaciones fiscales federales dentro de la teoría del bienestar. Esta teoría asume racionalidad económica y competencia perfecta en los mercados.

Asignación de gastos y descentralización

- **Eficiencia y preferencias ciudadanas:** la descentralización de funciones a niveles inferiores de gobierno busca eficiencia y refleja mejor las preferencias locales, permitiendo una provisión pública segmentada territorialmente.
- **Impacto en países unitarios:** la descentralización y las relaciones fiscales intergubernamentales también afectan a países con gobiernos unitarios, abordando la distribución de funciones de gasto, potestades tributarias y transferencias financieras entre jurisdicciones.

Responsabilidades de los niveles de gobierno

- **Gobierno Nacional:** responsable de la seguridad social, justicia y promoción del desarrollo nacional (trabajo, comunicaciones, energía, transporte, agua).
- **Gobiernos Subnacionales:** encargados de educación, salud, seguridad, vivienda y servicios urbanos

Las relaciones fiscales intergubernamentales han sido estudiadas desde perspectivas distintas a la economía neoclásica, conocidas como teorías de segunda generación. Estas teorías incorporan elementos de la economía política y el nuevo institucionalismo económico.

Características clave:

- **Atención a actores involucrados:** se enfoca en los actores que participan en las relaciones fiscales, quienes utilizan sus recursos para imponer sus preferencias.
- **Reacción a oportunidades y amenazas:** los actores interactúan basándose en las oportunidades y amenazas que surgen durante estas interacciones.

En resumen, las teorías de segunda generación del federalismo fiscal consideran las dinámicas y estrategias de los actores dentro del contexto de las relaciones fiscales, destacando la complejidad y los factores institucionales y políticos que influyen en estas interacciones. Asimismo, es esencial ordenar las relaciones fiscales entre la nación y las provincias con reglas claras y estables para minimizar la discrecionalidad y conductas oportunistas. Esto es fundamental para que el federalismo fiscal garantice la provisión uniforme de bienes y servicios públicos, financie políticas sociales universales y aborde los desequilibrios productivos regionales.

III.5.10. Reforma tributaria

La teoría neoclásica considera el papel del Estado en la sociedad como una intervención óptima que configura una combinación de bienes públicos y privados preferida por la suma de los individuos. Otra perspectiva se centra en el impacto de las finanzas públicas en la producción, distribución y consumo, buscando entender cómo el gobierno, a través de la provisión y regulación de bienes, garantiza derechos universales distribuidos uniformemente entre la población. Uno y otro de los enfoques coinciden en la restricción fiscal, es decir, reconocer que una adecuada provisión de bienes y servicios públicos requiere una presión fiscal efectiva. Un mayor y mejor Estado demanda más y mejores impuestos, y con una baja presión fiscal no es posible desarrollar servicios públicos adecuados. Contrario a la visión común que se enfoca en cuánto se apropia el gobierno de los ingresos individuales sin considerar su uso o el papel del Estado en el modelo político de la sociedad. En general, los países más desarrollados, incluidos algunos latinoamericanos, tienden a mantener una fuerte presencia del Estado (López *et al.*, 2016).

Cuestionar si el tamaño del Estado no concluye con su proporción en el ingreso total, ya que no indica qué sectores de la sociedad contribuyen más o menos a la presión fiscal, es

concluyente para considerar el efecto neto de la política fiscal en la distribución del ingreso, comparando el coeficiente de Gini antes y después de la acción del Estado: un valor de 0 indica perfecta igualdad, mientras que 1 indica total desigualdad. Si el coeficiente disminuye tras la acción del Estado, la distribución del ingreso mejora; si aumenta, empeora. En Argentina, decidir quién financia el Estado es un debate político influenciado por conflictos y negociaciones entre distintos sectores de la sociedad. Las modificaciones al *statu quo* deben considerar esta realidad.

Cada país debe efectuar reestructuraciones impositivas de manera independiente, tomando en cuenta sus propias particularidades nacionales, monetarias, culturales y legales. La adopción de modelos fiscales exitosos de naciones desarrolladas ha fracasado en América Latina debido a la imposición de sistemas anglosajones a realidades muy distintas. Los países latinoamericanos enfrentan una deficiencia crónica en la captación de recursos debido a una desigualdad inicial en la estructura de ingresos, que crea periodos viciosos de desigualdad y regresividad tributaria, en lugar de corregir los grandes desequilibrios de ingreso, según la CEPAL en su informe "Panorama fiscal de América Latina y el Caribe".

Implementar una reforma fiscal como parte de la política de distribución del ingreso requiere necesariamente una modificación del sistema impositivo, ya que la estructura de impuestos genera diferentes presiones sobre los sectores de la sociedad. Es importante reconocer que la recaudación fiscal también influye en la distribución del ingreso, no solo el gasto público. En Argentina, aunque el sistema tributario ha evolucionado de levemente regresivo a levemente progresivo, aún presenta características regresivas. Por ejemplo, el 20 % más pobre recibe solo el 3,7 % del ingreso total, pero paga el 4,1 % de los impuestos recaudados. La tabla 9 muestra la estructura de la recaudación impositiva en varios países para el año 2012.

Tabla 9. Estructura de la recaudación impositiva en países seleccionados, año 2012

Países	Participación porcentual en la recaudación total (*)			
	Impuestos a los bienes y servicios (IVA, comercio exterior, consumos específicos)	Impuestos a los ingresos (salariales, ganancias, otras rentas)	Impuestos a la propiedad (bienes, inmobiliarios, patentes, otros)	Otros impuestos
Argentina	65	23	11	1
Brasil	54	27	3	16
Chile	53	42	5	0
México	64	31	2	3
Alemania	46	49	4	1
España	41	47	10	2
Francia	39	38	14	9
Suecia	38	45	3	14
Estados Unidos	23	62	15	0
Japón	31	53	16	0
Australia	28	58	9	5
Canadá	29	56	13	2

(*) No incluye recursos por aportes y contribuciones a la seguridad social.

Fuente: OCDE

El sistema impositivo argentino, similar al de otros países latinoamericanos, se caracteriza por:

- a) Dependencia de impuestos indirectos, que son más fáciles de administrar, pero tienden a ser regresivos, afectando más a los sectores pobres que consumen una mayor proporción de sus ingresos.
- b) Mayor recaudación de impuestos directos a personas jurídicas en comparación con personas físicas, donde el impuesto a las ganancias utiliza escalas progresivas para individuos y una alícuota única para sociedades, lo que dificulta el control de la autodeclaración de ingresos.
- c) Baja recaudación de impuestos al patrimonio; por ejemplo, en 2012, solo 1.068.723 personas pagaron impuestos sobre bienes personales, mostrando la insuficiencia del método de autodeclaración.
- d) Alta tasa del impuesto al valor agregado (IVA), que es del 21 %, lo que lo hace regresivo.
- e) Elevados gastos tributarios, que erosionan las bases imponibles y generan inequidades. En 2013, estos gastos representaron el 3 % del PIB y estaban concentrados en el IVA y el impuesto a las ganancias.

Las exenciones fiscales, algunas justificadas por derechos económicos y sociales, deben reducirse, especialmente aquellas que no promueven un claro interés público. Una opción radical sería eliminar todos los gastos tributarios para mejorar la equidad fiscal y potenciar la recaudación del IVA.

La proposición central es que quienes más tienen deben contribuir más. La carga impositiva actual revela que los sectores más ricos no financian adecuadamente los bienes y servicios públicos. Aunque, entre 1997 y 2010, se observó en Argentina una mejora en la distribución del ingreso para el 80 % de la población, el 20 % más rico continuó tributando solo ligeramente más que su participación en el ingreso, mientras que el 20 % más pobre pagó impuestos por encima de su ingreso. Esto demandó una reforma tributaria progresiva a nivel nacional y provincial, con el objetivo de:

- a. Gravar todas las formas de renta financiera con el impuesto a las ganancias.
- b. Introducir una sobretasa adicional para altas ganancias empresariales o crear un impuesto a las ganancias extraordinarias.
- c. Implementar un tratamiento diferencial de utilidades en el impuesto a las ganancias según su destino y si son reinvertidas.
- d. Eximir a los seis primeros deciles de ingreso del impuesto a las ganancias.
- e. Aumentar la progresividad del impuesto a las ganancias para personas físicas, con tasas máximas del 42 al 45 %.
- f. Restablecer el impuesto sobre el capital de las empresas.
- g. Reducir el IVA para "bienes salario" o implementar un IVA personal con devoluciones por compras con tarjeta de débito.
- h. Mejorar la recaudación de impuestos patrimoniales (bienes personales).

- i. Actualizar automáticamente la base imponible del impuesto inmobiliario según valores de mercado, considerando índices de precios agrícolas para inmuebles rurales y variaciones salariales para vivienda única familiar.

Otro aspecto de la reforma se centró en las relaciones fiscales federales entre la nación y las provincias, así como el papel de los municipios. Se propuso avanzar hacia un nuevo régimen de coparticipación, dado que la constitución argentina exige consensos parlamentarios rigurosos. La distribución primaria debe basarse en el costo de las funciones que cada nivel de gobierno asume. Las propuestas incluyen:

- a. Proporcionar a los municipios mayor autonomía fiscal para reducir su dependencia de transferencias y mejorar la calidad de los servicios.
- b. Asociar la tasa de servicios generales con el impuesto inmobiliario urbano, delegando la recaudación a la administración tributaria provincial.
- c. Reemplazar la tasa de inspección de seguridad e higiene por una alícuota suplementaria en el impuesto a los ingresos brutos para simplificar el pago y la recaudación.
- d. Mejorar el control fiscal mediante la colaboración en la información para evitar la evasión.
- e. Mantener la autonomía municipal en la fijación de alícuotas y exenciones, aunque con criterios comunes para la base imponible.
- f. Aplicar el principio de capacidad contributiva en lugar de beneficiarse, permitiendo criterios redistributivos en la recaudación municipal.
- g. Continuar permitiendo que los municipios gestionen tasas y contribuciones pertinentes, buscando simplificar la tributación.
- h. Introducir un impuesto municipal sobre la plusvalía del suelo, capturando parte de las ganancias derivadas de cambios en el uso del suelo, especialmente en áreas en expansión.

III.5.11. Superación de los efectos de la política fiscal restrictiva

La mayoría de los países enfrentan problemas similares. La cuestión principal es cómo superar de manera menos dolorosa los problemas de altos déficits presupuestarios y deudas públicas excesivas. Se utilizan los ejemplos de Argentina y Serbia. Argentina implementó medidas de ahorro rigurosas en 2002, y Serbia comenzó a implementar medidas presupuestarias restrictivas en 2014. Los efectos de tales políticas pueden planearse para el futuro (Todorovic *et al.*, 2019). Los resultados indican que la clave del éxito de Argentina radica en la transición a un tipo de cambio flotante y en la alta correlación entre el crecimiento del tipo de cambio y el aumento de las exportaciones. Al comparar la política fiscal estricta en Argentina y Serbia, se debe destacar que las medidas en Serbia son mucho menos severas que las establecidas en Argentina. Esto también significa que la reducción de los gastos presupuestarios en Serbia debería tener un menor impacto en la reducción del PIB en comparación con el caso de Argentina. La expansión fiscal suele ir acompañada de un déficit de la balanza por cuenta corriente y una

apreciación de la moneda, lo que se conoce como la hipótesis del déficit gemelo (Obadic *et al.*, 2014).

La cuestión crucial de la ciencia económica contemporánea es cómo lograr una tasa de crecimiento económico satisfactoria con medidas fiscales restrictivas inevitables, reduciendo el déficit presupuestario y la deuda pública. Argentina está tratando de superar este problema fomentando las exportaciones y la inversión extranjera directa. Los efectos positivos de este enfoque reducen significativamente la crisis económica global que ralentizó el comercio exterior y la transferencia de capital. Este país declaró la bancarrota en diciembre de 2001 tras una desastrosa crisis económica y política, registrando uno de los mayores incumplimientos de deuda externa de la historia, lo que dejó al mundo sin palabras. La estrategia oficial de negociación para la deuda externa ha sido "pagar lo máximo posible".

Pedir fondos prestados a los acreedores pone a un país en una posición subordinada y lo presiona a endeudarse (Toussaint y Millet, 2010). En las últimas tres décadas, los países han eliminado las barreras para el movimiento de capital y han otorgado exenciones fiscales a muchos sectores con capital extranjero. Esta desregulación del comercio exterior proporciona otra fuente de ingresos nacionales a través de la inversión extranjera y la promoción de ventas de exportación (Harvey, 2005).

La República de Serbia tiene un déficit presupuestario que está lejos del límite especificado por la Unión Monetaria Europea, una deuda pública por encima del límite legal determinado por el Gobierno, una deuda externa al borde del sobreendeudamiento y una deuda interna relativamente alta del sector público y privado. Todas estas deudas, observadas por separado, no representan un gran problema, pero unificadas se convierten en una carga para la débil economía de Serbia, lo que puede llevar a un incumplimiento de pagos y a la bancarrota (Jancovic, 2015).

La cuestión principal del documento expuesto por Todorovic *et al.* (2019) es por qué las medidas de política presupuestaria restrictiva tomadas por Argentina no son tan efectivas y por qué no se pueden esperar resultados satisfactorios de medidas similares en la República de Serbia. La primera parte de la respuesta se relaciona con factores externos, como una crisis económica global que ralentiza el comercio internacional y la inversión extranjera directa. Aún más importante es el factor interno que distingue a Argentina de Serbia y consiste en la capacidad y respuesta de la economía a los incentivos a la exportación.

Serbia ha intentado implementar medidas que han tenido efectos en Argentina desde 2014, antes de que la crisis económica global diera resultados. Sin embargo, los efectos de tales medidas pueden no ser similares a los de Argentina, cuyas medidas se implementaron en 2002 en un entorno estable (en el período anterior a la crisis), mientras que las aplicadas en Serbia corresponden al período posterior a la crisis, cuando la economía mundial aún sufre las consecuencias de años de estancamiento y recesión. A su vez, las medidas en Serbia son mucho menos restrictivas que las de Argentina. Pero, la clave del éxito para la falta de una política presupuestaria restrictiva en Serbia es la menor

flexibilidad y capacidad de exportación de la economía, especialmente la pobre respuesta a las medidas de estímulo del gobierno. Esto es lo que demuestra el análisis realizado por Todorović *et al.* (2019).

En las últimas dos décadas del siglo XX, Argentina enfrentó graves problemas económicos, postergando soluciones y culminando en una gran crisis en 2001. En los años 80, sufrió una inflación superior al 200 % y aumentó su endeudamiento interno al asumir deudas de empresas en quiebra. Siguiendo el consejo del FMI, el Banco Central fijó el tipo de cambio del Peso al dólar en 1993, reduciendo la inflación a 7.4 %. Sin embargo, la devaluación del Real brasileño en 1999 provocó una fuga de capital, crecimiento negativo, y una caída del nivel de vida. En 2002, el PIB cayó un 10.9 %, la inflación llegó al 41 % y el desempleo al 21.5 %, mientras el endeudamiento externo seguía aumentando (Tabla 10).

Tabla 10. *Indicadores macroeconómicos básicos en Argentina (2000-2005)*

	2002	2003	2004	2005
GDP (mil. USD)	123067	156988	183295	222907
GDP (mil. Pesos)	383182	470964	531556	646430
Growth (%)	-10.9	8.7	9.0	9.2
Inflation (%)	41.0	3.7	6.1	12.3
External debt (% GDP)	117.83	12.63	89.97	57.17
External debt (mil. USD)	145644	161120	164915	127451
Unemployment rate (%)	21.5	15.6	14.8	10.6

Fuente: Tomado de Todorovic *et al.* (2019).

Está claro que la política fiscal restrictiva de Argentina en 2001 y 2002 trajo pobreza, pero el gobierno logró consolidar el presupuesto y el consumo individual dentro de límites realistas. Además, la introducción de un tipo de cambio flotante dio buenos resultados, creando un entorno favorable para la inversión con altas exportaciones vinculadas al crecimiento del tipo de cambio como factor clave. La alta elasticidad precio de la oferta doméstica de exportaciones probablemente se debe al modesto poder adquisitivo de la población local y a tipos de cambio más cercanos al equilibrio. Finalmente, hasta el estallido de la crisis financiera global, la economía y el comercio mundial tuvieron una tasa de crecimiento estable, lo cual fue beneficioso para las exportaciones argentinas.

En la década de 1990 Serbia fue excluida de los mercados económicos internacionales por un embargo de la ONU. Tras abrirse al mundo, mantuvo un tipo de cambio fijo hasta enero de 2001, cuando el dinar comenzó a flotar libremente en los mercados de divisas. Hubo un gran crecimiento del comercio exterior, pero principalmente limitado a las importaciones, lo que llevó a una deuda externa que superó el 80 % del PIB. El déficit se cubrió parcialmente con inversiones extranjeras durante el proceso de privatización. Desde 2000, el Banco Central de Serbia ha mantenido la estabilidad monetaria con tasas de inflación bajas, resultando en un tipo de cambio flotante relativamente estable.

En 2009 y 2012, Serbia registró tasas de crecimiento negativas debido a la crisis financiera global, junto con una alta tasa de desempleo (superior al 20 %), lo que agravó la situación económica. En 2014, hubo un crecimiento negativo debido a las inundaciones que causaron daños materiales significativos y paralizaron los flujos económicos. En 2015, hubo una recuperación con crecimiento positivo, pero con un aumento de la deuda externa (Tabla 11).

Tabla 11. *Indicadores macroeconómicos básicos de Serbia*

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
GDP (bil LCU)	233	2744	288	306	320	3584	387	389	397
	5		0	7	7		6	8	3
Growth rate (%)	5,9	5,4	-3,1	0,6	1,4	-1,0	2,6	-1,8	0,8
Consumer Price (%)	11,0	5,6	6,6	10,3	7,0	12,2	2,2	1,7	1,5
Unemployment rate (%)	18,1	18,6	16,1	19,2	23,0	23,9	22,1	19,4	17,9
External debt /% GDP)	-	70,2	79,3	87,1	78,7	80,9	75,1	77,3	80,3
Reference interest rate /%)	10,0	17,75	9,5	11,5	9,7	11,25	9,5	8,0	6,1

Fuente: Tomado de Todorovic *et al.* (2019).

El Gobierno de Serbia tiene otra tarea importante en el proceso de implementación de políticas presupuestarias restrictivas: la prevención de la salida descontrolada de fondos del presupuesto a través de diversos canales legales e ilegales. Abordar el problema de la corrupción podría permitir ahorros mucho mayores que las medidas oficiales adoptadas. En este trabajo, se logran mejores resultados a través del control del proceso que de la creación del presupuesto.

Las políticas fiscales restrictivas reducen directamente el producto interno bruto (PIB). La pregunta es cómo superar la deflación y la deuda con estas políticas. Una forma de replantear esto sería: ¿cómo aumentar la inversión y la actividad económica sin incrementar la deuda? Una solución podría ser la inversión extranjera directa, que no solo aumenta el empleo y el PIB, sino que también introduce al mercado de exportación y aumenta los ingresos en divisas.

El éxito de las políticas presupuestarias restrictivas depende principalmente de los amortiguadores que reducen su impacto en el PIB. El papel del banco central no es crucial en este proceso, ya que su principal función es garantizar la estabilidad monetaria y, dependiendo de la eficiencia de la política monetaria del gobierno, facilitar el logro de estos objetivos. El efecto de la política presupuestaria restrictiva dependerá más de la pericia del gobierno, su perseverancia en alcanzar sus objetivos y su autocontrol sobre el egoísmo y la avaricia. Los buenos gobiernos piensan en las futuras generaciones, no en las próximas elecciones.

Argentina tuvo tres factores importantes a su favor: alta correlación de las exportaciones con el tipo de cambio, desarrollo económico positivo en los países socios comerciales y la perseverancia en la implementación de su programa de austeridad. Estos mismos

elementos serían grandes obstáculos para una política presupuestaria restrictiva exitosa en Serbia; en otras palabras, este país enfrenta el desafío de cómo mitigar el impacto negativo de la política presupuestaria restrictiva en el PIB.

III.5.12. Instrumentos de política fiscal en protección ambiental

La necesidad de una mayor implicación gubernamental en la ejecución de valores y objetivos de desarrollo sostenible requiere que las autoridades nacionales encuentren y apliquen soluciones efectivas. La protección del medio ambiente, como uno de los principios fundamentales del desarrollo sostenible, necesita apoyo de las finanzas públicas. El objetivo de la disertación de Postula y Radecka-Moroz (2020), es determinar hasta qué punto las políticas de gasto y fiscales de los estados miembros de la Unión Europea pueden influir en los indicadores estratégicos de protección ambiental europeos. Los autores desean examinar si, y en qué proporción, las medidas fiscales de los países de la UE, considerando la riqueza de sus sociedades, impactan en los indicadores de protección ambiental.

Se pretende demostrar la hipótesis de que, para mejorar la efectividad de las medidas de protección ambiental, se debe adoptar una combinación de políticas que incluya herramientas tanto de gasto como de ingresos (hipótesis 1). Además, se intenta demostrar que la gestión de la calidad del aire en los países de la UE se determina de manera diferente entre los estados miembros ricos y otros, dependiendo de los instrumentos fiscales y de gasto aplicados (hipótesis 2).

El artículo también analiza el impacto de las medidas de protección ambiental en el nivel de vida de la población, medido por el PIB per cápita, probando si el aumento de la riqueza nacional se corresponde con un incremento del gasto público en protección ambiental y con el nivel de impuestos ambientales, influyendo finalmente en el nivel de contaminación ambiental. Es importante investigar qué instrumentos, impuestos o gastos, son más eficientes para influir en los actores del mercado en la reducción de la contaminación ambiental por diversos gases.

El estudio utiliza una metodología mixta que combina resultados de investigaciones cualitativas y cuantitativas para verificar empíricamente las hipótesis planteadas. La investigación cualitativa se basó en análisis descriptivo, mientras que la cuantitativa incluyó la sistematización de información estadística, análisis de datos de fuentes estadísticas y metodología de dependencia estática.

La crisis climática ha expuesto las imperfecciones de las teorías económicas existentes y su reflejo en las políticas económicas y sociales actuales. Las expectativas políticas y sociales centradas en el desarrollo sostenible, la estabilidad financiera y la reducción de la vulnerabilidad económica y social requieren nuevos paradigmas económicos e instituciones eficientes, tanto nacionales como internacionales. De acuerdo al concepto de ciencia post-normal se critica el enfoque positivista y lineal de la ciencia por ser inadecuado para abordar la crisis ambiental actual. Esta perspectiva reconoce las

contradicciones inherentes y sugiere que la ciencia debe iniciar un proceso de aprendizaje mutuo en lugar de proporcionar soluciones definitivas.

Factores externos, como la globalización y la pertenencia a comunidades supranacionales como la Unión Europea (UE), también influyen en este contexto. Según Kolodko (2013) la globalización ha entrado en una nueva etapa que plantea desafíos sobre la interrelación entre mercado, gobierno y el contexto global. Las medidas de coordinación de políticas económicas entre los estados miembros y la Comunidad Europea pueden afectar directamente las políticas fiscales y la distribución del ingreso (Adam *et al.*, 2014).

Las políticas económicas basadas en el desarrollo sostenible requieren una perspectiva financiera a largo plazo para infraestructuras críticas y abordar amenazas a largo plazo. Esto incluye el financiamiento sostenible, que puede contribuir a reorientar las medidas financieras y fortalecer los esfuerzos para generar un impacto positivo a largo plazo en el desarrollo socioeconómico. Las autoridades públicas desempeñan un papel crucial al utilizar las finanzas públicas para lograr el desarrollo sostenible, con la protección ambiental como uno de los principales objetivos.

En el concepto de desarrollo sostenible, tres valores son fundamentales: la protección del medio ambiente como hábitat compartido, la responsabilidad hacia las futuras generaciones y la justicia social (Miller *et al.*, 2014). Las autoridades públicas deben integrar estos valores en sus acciones y desarrollar herramientas efectivas para implementar estos objetivos. Este proceso debe ir acompañado de un diálogo continuo con el público, la comunidad académica y la administración. El medio ambiente, junto con los aspectos sociales y económicos, es uno de los tres pilares de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) adoptados por la ONU en 2015. El enfoque para cumplirlos implica combinar estas tres dimensiones y desarrollar indicadores integrados para su implementación.

Mientras tanto, Dholakia *et al.* (2013) señalaron que otro factor para evaluar la efectividad de la política de calidad del aire es la métrica de calidad utilizada. Las normativas han contribuido, por ejemplo, en India, a una reducción significativa de las emisiones de CO₂, aunque con un impacto limitado en NH₃. Un segundo grupo de investigaciones examina el impacto ambiental del gasto público en la sociedad, a veces expresado como proporción del PIB. López y Palacios (2014), utilizando datos de 12 países europeos entre 1995 y 2008, demostraron que el gasto público jugó un papel significativo en la reducción de las emisiones de óxidos de azufre y ozono, pero no tuvo un efecto similar en el óxido nítrico.

Por otro lado, investigaciones como las de Czyzewski *et al.* (2019) confirmaron la correlación entre el nivel de gasto público en los países de la UE-25 y la reducción de las emisiones de PM_{2,5}, demostrando que un mayor gasto resulta en una reducción significativa de las emisiones. En otro estudio, Halkos y Paizanos (2013) analizaron el impacto del gasto gubernamental en las emisiones de gases de efecto invernadero en paneles respectivos y concluyeron que, aunque una mayor proporción del PIB destinada al gasto público ayudaba a reducir las emisiones de óxidos de azufre y nitrógeno, no tenía un impacto similar en el dióxido de carbono.

En general, el efecto indirecto del gasto público es más relevante y se fortalece con el crecimiento del PIB y el nivel de democratización, como se analiza en el artículo mediante la definición de dos variables que consideran estos elementos (Postula y Radecka-Moroz, 2020).

En aras de comprobar cómo las medidas fiscales tomadas por las autoridades de los países de la UE influyen en los indicadores de protección ambiental, se adoptó una combinación de políticas con herramientas de gasto y de ingresos. Para probar esta hipótesis, se analizó el impacto del gasto público y los impuestos ambientales en la evolución de los indicadores ambientales seleccionados. Los resultados confirmaron nuestras hipótesis y revelaron que las autoridades fiscales deben tener en cuenta dos aspectos principales al tomar decisiones que afecten la escala y estructura del gasto y los impuestos destinados a la protección ambiental. En primer lugar, el efecto específico de la dimensión temporal, y, en segundo lugar, el tipo de instrumentos fiscales a utilizar, de lo contrario, la efectividad de esas medidas corre el riesgo de ser muy limitada.

Como parte de la combinación de políticas, los posibles instrumentos fiscales incluyen beneficios fiscales para empresas que invierten en soluciones respetuosas con el medio ambiente, impuestos adicionales a empresas contaminantes, o subsidios no reembolsables para apoyar el gasto en proyectos de inversión respetuosos con el medio ambiente, entre otras medidas. La investigación realizada reveló la necesidad de crear una combinación de medidas ambientales, ajustando las herramientas adecuadas al tipo de desafío ambiental, considerando siempre los costos y beneficios traducidos al nivel de vida medido a través del PIB per cápita.

Se afronta el fenómeno de desfase temporal entre las decisiones fiscales y sus consecuencias para la mejora de los indicadores que miden la escala de la contaminación, con respecto al gasto público, y un fenómeno interesante de que los impuestos no tienen impacto en las decisiones tomadas para limitar la contaminación ambiental a medio plazo. La segunda conclusión muestra la limitada efectividad del principio de "quien contamina paga", sugiriendo que esta herramienta no es lo suficientemente efectiva o rigurosa en su aplicación, y, por lo tanto, en este último caso, el uso de este tipo de instrumento solo tendría sentido si se aplicara de manera consistente. Los resultados que indican un impacto positivo a largo plazo del gasto público abogan por la necesidad de aumentarlo en la protección ambiental, preferiblemente a nivel supranacional y de manera coordinada. Un apoyo generalizado de los ciudadanos para emprender este tipo de esfuerzos a nivel de la UE puede facilitar esta dirección. Es posible que se requiera más investigación a nivel nacional para investigar en detalle cuáles son las herramientas más efectivas, en términos de su impacto en el estado del medio ambiente (Postula y Radecka-Moroz, 2020).

III.5.13. Instrumentos innovadores de política monetaria y fiscal

Cualquier sistema económico experimenta fluctuaciones cíclicas, conocidas como ciclos económicos o de negocios, que incluyen fases como expansión, pico, recesión y fondo.

Estos ciclos son causados por cambios en la demanda agregada y la oferta agregada. El estado actual de Ucrania se caracteriza por la inestabilidad, que incluye alta deuda, devaluación de la moneda, reservas limitadas del banco central, reducción en los préstamos y baja estabilidad financiera. Estos desafíos se ven exacerbados por factores globales como la pandemia de COVID-19, subrayando la necesidad de políticas monetarias y fiscales efectivas. Danylyshyn *et al.* (2021) examinaron la naturaleza, componentes y objetivos de estas políticas, proponiendo herramientas innovadoras para mejorar la efectividad de la política monetaria y ofrecer apoyo fiscal dirigido a sectores específicos, incluidas consideraciones relacionadas con la pandemia. Estos instrumentos tienen como objetivo estabilizar la economía, garantizar la estabilidad de precios, mantener la estabilidad del tipo de cambio y fomentar un crecimiento económico equilibrado.

En la etapa actual de desarrollo, el estado de Ucrania es inestable y se caracteriza por significativos procesos y fenómenos de crisis, incluyendo un crecimiento crítico de la deuda, la devaluación de la moneda nacional y reservas limitadas del Banco Nacional, así como una reducción en el crédito otorgado por los bancos al sector real. La estabilidad financiera es baja y hay otros desafíos adicionales (National Bank of Ukraine, 2020). La pandemia de coronavirus está conduciendo a la economía ucraniana hacia la peor recesión en décadas. Estas tendencias se deben principalmente a aspectos negativos en el funcionamiento de la esfera monetaria del Estado, donde las funciones esenciales de apoyo a la estabilidad macroeconómica y financiera, el crecimiento económico y la competitividad de la economía nacional son insuficientes. Esto incrementa las amenazas a la seguridad financiera, como las crisis críticas de crecimiento, inflación, depreciación y fluctuaciones en el valor de la moneda nacional, así como el aumento del nivel y la reducción de fuentes de financiamiento de la deuda pública, aumentando los riesgos de incumplimiento y el declive de los sectores bancario, de seguros y bursátil del sistema financiero (Sagaidak, 2014).

Analizando las decisiones sobre la política monetaria en 2020 y su impacto en los procesos macroeconómicos, incluidos los procesos inflacionarios en el país, se concluye que la estabilidad de precios en Ucrania, según la definición de la ley, no se ha logrado. Al mismo tiempo, la política monetaria del Banco Nacional en el año precedente no contribuyó a la estabilidad financiera y al crecimiento económico estable.

La política monetaria es la política macroeconómica de las autoridades monetarias, un conjunto de medidas dirigidas a gestionar la demanda agregada a través de las condiciones del mercado monetario (tasas de interés a corto plazo, tipo de cambio nominal o el nivel de liquidez actual del sector bancario) para lograr una combinación de objetivos finales que pueden incluir estabilidad de precios, mantener un tipo de cambio estable, estabilidad financiera y promover un crecimiento económico equilibrado. Esta se define por las siguientes categorías principales (Figura 27).

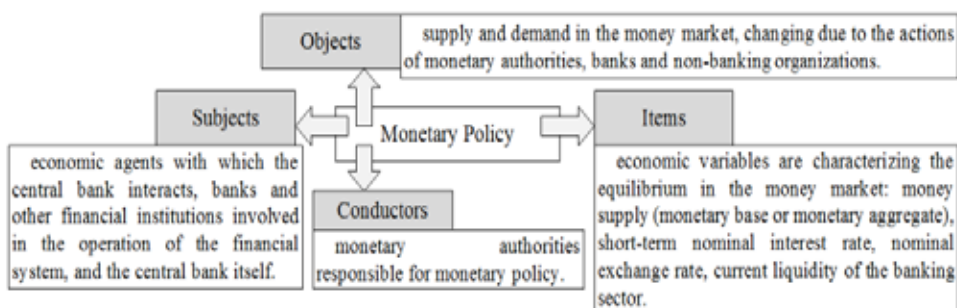


Figura 27. Categorías de políticas monetarias

Fuente: Tomado de Danylyshyn *et al.* (2021).

Los principios de la política monetaria, es decir, las reglas fundamentales y regulaciones de la política del banco central que son vinculantes, incluyen:

- Selección de un ancla nominal explícita para la política monetaria.
- Independencia económica y política del banco central.
- Responsabilidad y rendición de cuentas del banco central ante el público.
- Transparencia de la política monetaria en términos de apertura y divulgación de información.

La crisis obliga al gobierno a recurrir a estímulos fiscales y monetarios prudentes para evitar una brusca desaceleración en la economía. Al aplicar los instrumentos y evaluar su efectividad, es importante tener en cuenta que ciertos tipos de medidas gubernamentales pueden no estimular el crecimiento económico, sino ralentizarlo o causar una desaceleración en el futuro. El uso excesivo de incentivos fiscales y preferencias fiscales reduce la neutralidad del sistema tributario, aumenta los costos de administración fiscal y, como consecuencia, disminuye la eficiencia del sistema tributario. Además, diferencia la carga tributaria entre diferentes industrias y categorías de contribuyentes, lo que a su vez reduce la equidad del sistema, complica la estructura de impuestos y el sistema en su conjunto.

III.5.14. Orígenes y evolución de la política fiscal militar poskeynesiana en Estados Unidos

Durante la "Era Dorada" de la economía estadounidense, desde la Segunda Guerra Mundial hasta finales de 1971, esta nación se destacó por su estabilidad macroeconómica con recesiones breves y poco profundas, y un fuerte crecimiento económico que benefició tanto a la clase trabajadora como a la creciente clase media, así como a los propietarios de capital. Sin embargo, el papel significativo de los gastos militares, que a veces representaban hasta un 25 % del PIB con efectos multiplicadores inducidos, ha sido subestimado tanto entonces como en la actualidad.

El estudio de Danylyshyn *et al.* (2021) examina los orígenes del "Keynesianismo militar" durante la Era Dorada, destacando la influencia crucial de Leon Keyserling, un postkeynesiano menos reconocido pero fundamental, quien desempeñó un papel crucial en la transformación de la teoría keynesiana en una política macroeconómica coherente con el marco institucional estadounidense, con el objetivo de promover el pleno empleo a largo plazo. En un momento destacado desafió con éxito la supuesta dicotomía entre "cañones o mantequilla", subrayada por el influyente documento de seguridad nacional conocido como NSC-68.

Este documento, visto por figuras clave como Paul Nitze y altos funcionarios, surgió como respuesta a varias crisis percibidas a finales de la Segunda Guerra Mundial. Estas incluían recesiones, el déficit de dólares en Europa y Japón, la pérdida de hegemonía nuclear ante la URSS, y el surgimiento del nuevo gobierno chino. En 1947-1948, estas preocupaciones no estaban inicialmente en el horizonte de Estados Unidos, lo que llevó a una respuesta política tardía.

El informe NSC-68 fue influenciado por presiones de la industria aérea, que buscaba mantener contratos militares lucrativos, destacando la creación de la Comisión Finletter en 1947. Esta comisión abogó por un aumento significativo en la producción de aviones militares para asegurar la defensa aérea y los intereses estratégicos de Estados Unidos, incluyendo bases militares globales y el control de rutas marítimas clave. A pesar del intenso cabildeo por mayores fondos, la administración de Harry S. Truman solo aprobó un incremento limitado en el programa de adquisición de aviones de combate en comparación con las solicitudes iniciales de la industria.

El keynesianismo militar, una política limitada en el tiempo en Estados Unidos, ha sido objeto de análisis mediante econometría y otros métodos de modelización abstracta. Estos esfuerzos han intentado mostrar si existe una asociación negativa entre los altos niveles de gasto público militar y el desempeño económico. Sin embargo, no ha surgido un consenso claro sobre si los gastos militares son una carga para la economía nacional.

Atesoglu (2002) utilizó nuevas medidas de gasto público militar y técnicas avanzadas de modelización económica para demostrar que un aumento del 4 % en el gasto militar real generó al menos un incremento del 2 % en la producción total de bienes en la economía estadounidense, entre 1947 y 2000. Esta correlación positiva desafía estudios previos que intentaban refutar la hipótesis del keynesianismo militar.

El papel del aparato militar, desde una perspectiva amplia, ha sido reconocido como un impulsor de avances tecnológicos respaldados por el Estado al inicio de la Segunda Guerra Mundial. Sin embargo, este fenómeno no fue objeto de un análisis sistemático hasta la década de 1980 (Cypher, 1987). La política pública, influenciada por consideraciones ideológicas, tradicionalmente ha menospreciado la política industrial vinculada al militarismo. No obstante, fue durante la década de 1980 cuando Japón desafió el dominio estadounidense en la manufactura avanzada, lo que llevó a una reconsideración de la relación entre dinámica tecnológica y gasto militar público.

Según Fong (2000, p. 153) los programas de investigación y desarrollo financiados por

el gasto militar han sido ejemplos efectivos de política industrial, basándose en un análisis de nueve desarrollos tecnológicos innovadores. Además, el Sistema Nacional de Innovación tiene sus raíces en la extensa red de programas financiados por el sector militar, generando externalidades de largo plazo como resultado de políticas y programas inspirados en el keynesianismo militar.

A pesar de las críticas profundas al enfoque de "variedades de capitalismo", según Block (2007), existen trayectorias institucionales distintivas en las naciones industrialmente avanzadas. En este contexto, el keynesianismo militar puede ser visto como un rasgo específico del capitalismo estadounidense que tuvo lugar en un período específico: una estructura institucional única y no completamente visible, que tuvo una gran importancia sistemática en estimular el rendimiento económico de Estados Unidos desde 1947 hasta 1970.

III.6. Dependencia de la política fiscal y relaciones internacionales

III.6.1. Dependencia fiscal de los ingresos extractivos: medición y conceptos

McNabb (2023), en el artículo “Fiscal dependence on extractive revenues: Measurement and concepts”, propone una nueva medida de Dependencia Fiscal de los ingresos extractivos: FDE, que estima, de manera sencilla, en qué medida los países productores de recursos extractivos pueden financiar el gasto gubernamental diario con ingresos no relacionados con la extracción. Al centrarse específicamente en el aspecto fiscal de la dependencia y vincular la obtención de ingresos extractivos con las necesidades de gasto gubernamental, el FDE permite entender mejor aquellos contextos en los que los países dependen de los ingresos de las industrias extractivas para financiar el gasto cotidiano del gobierno, en comparación con aquellos donde los ingresos extractivos son más probablemente una bendición o un flujo que se puede invertir en el bienestar futuro de los ciudadanos del país. Aunque está bastante correlacionado con medidas existentes de dependencia extractiva, el FDE en última instancia cuenta una historia diferente sobre las posiciones fiscales de los países y la vulnerabilidad resultante ante los shocks en los ingresos o el gasto gubernamental. Entre los países productores de recursos extractivos la dependencia fiscal está correlacionada, en promedio, con un menor crecimiento, desarrollo humano y niveles de democracia.

El estudio reciente ha destacado iniciativas como el Índice de Dependencia de los Extractivos (EDI) (Hailu y Kipgen, 2017) y el Indicador Multidimensional del Desarrollo Basado en los Extractivos (MINDEX) (Lebdoui, 2021), que han avanzado significativamente al integrar datos de diversas fuentes para estimar y cuantificar la dependencia de las economías respecto a rentas, ingresos o ganancias por exportaciones de la extracción de recursos naturales. Este estudio se centra específicamente en los ingresos fiscales derivados de los extractivos, buscando entender si los países son "fiscalmente dependientes" de ellos, al explorar la relación entre la dependencia de los ingresos de los extractivos y las necesidades de gasto gubernamental.

La idea subyacente es que para considerar que un país depende de los ingresos de los extractivos, naturalmente, debe requerir estos ingresos para financiar algún nivel básico de gasto público. Simplemente recolectar una alta cantidad de ingresos extractivos como proporción del producto interno bruto (PIB) o de los ingresos totales no dice nada en sí mismo sobre lo que implica la dependencia de los extractivos. Para abordar esto, se ha construido un índice simple, la Dependencia Fiscal de los Extractivos (FDE), que expresa el gasto de consumo del gobierno general como una proporción del total de ingresos no extractivos (excluyendo la asistencia oficial para el desarrollo -ODA-).

Cuando $FDE > 1$, significa que los países no recolectan suficientes ingresos de fuentes no extractivas para cubrir este gasto, mientras que lo contrario es cierto cuando $FDE < 1$; es este último grupo de países el que se define como fiscalmente dependiente de los extractivos. Futuros trabajos podrían ampliar estos hallazgos iniciales para comprender mejor las relaciones causales que subyacen a estos resultados de alto nivel.

Al enfocarse específicamente en el aspecto fiscal de la dependencia, el FDE permite comprender mejor los contextos en los que los países dependen de los ingresos de las industrias extractivas para financiar el gasto diario del gobierno, en contraste con aquellos donde los ingresos de los extractivos son más propensos a representar un beneficio o un flujo que se puede invertir en el bienestar futuro de los ciudadanos del país. Además, el FDE destaca los contextos donde un shock en los ingresos de los extractivos o en las necesidades de gasto podría poner una mayor presión sobre las finanzas gubernamentales y socavar la capacidad del gobierno para cumplir con sus obligaciones. Esta tipología puede ayudar a identificar contextos donde se necesitan más esfuerzos para fomentar la reforma del sistema tributario y la diversificación de las fuentes de ingresos para garantizar una financiación doméstica sostenible de las necesidades de desarrollo en el futuro.

Se ha discutido cómo varios estudios han encontrado que la dependencia de recursos naturales está correlacionada negativamente con el crecimiento, positivamente con tasas más altas de pobreza y desigualdad, afecta negativamente los resultados democráticos y está relacionada con la probabilidad de conflictos violentos. La diferencia conceptual importante entre dependencia y abundancia de recursos naturales influye significativamente en los resultados de estos estudios.

La dependencia se refiere específicamente a la proporción de ingresos por exportaciones o ingresos fiscales que provienen de la extracción de recursos naturales. Este enfoque es crucial para comprender si los países dependen de manera fiscal de estos ingresos, lo cual puede llevar a un efecto de desplazamiento donde los ingresos no relacionados con recursos se reducen a medida que aumentan los ingresos por recursos naturales.

Estudios como el de Bornhorst *et al.* (2009), Crivelli y Gupta (2014) y Chachu (2020) han explorado cómo los ingresos fiscales provenientes de extractivos pueden afectar la recaudación de ingresos no relacionados. Por ejemplo, Bornhorst *et al.* (2009) encontraron que, en países productores de hidrocarburos, cada aumento en los ingresos

por recursos conlleva una reducción en los ingresos no relacionados en un 20 %, mientras que Crivelli y Gupta (2014) sugieren que este efecto podría ser del 30 %.

Además, Peres-Cajías *et al.* (2022) examinaron cómo la dependencia fiscal de los ingresos por extractivos ha surgido en países como Bolivia, Chile, Perú, Noruega y Suecia a lo largo de un periodo de 90 años, destacando que la abundancia de recursos naturales no garantiza automáticamente la dependencia fiscal, ya que factores económicos y políticos también juegan un papel crucial.

En contraste, el indicador propuesto en este estudio, el FDE, se centra específicamente en los aspectos fiscales de la dependencia de los extractivos, ofreciendo una perspectiva más estrecha pero precisa sobre cómo los países dependen de los ingresos de la extracción de recursos naturales para financiar el gasto público diario.

Referencias Bibliográficas

- Abdullah, A., & Masui, T. (2023). The Effects of Fiscal Policies on the Realization of Indonesia's Climate-Related Sustainable Development Targets. En A. D. Institute, P. Ekins, S. Baek, K. Nathan, & A. Halimahtussadiah (Edits.), *Fiscal Policy Instruments and Green Development* (págs. 63-84).
- Acevedo, R., Lorca-Susino, M., & Mora, J. (2024). The unfree, the freer, and the government: Economic freedom and the fiscal multiplier. *Journal of Government and Economics*, 13(100098), 1-18. <https://doi.org/10.1016/j.jge.2024.100098>
- Acevedo, R., Mora, J., & Young, A. (2022). The government spending multiplier in Latin America countries: does the institutional environment matter? *J. Finance. Econ. Policy*, 14(4), 476-490. <https://doi.org/10.1108/JFEP-02-2021-0030>
- Adam, A., Delis, M., & Kammas, P. (2014). Fiscal decentralization and public sector effectiveness: evidence from OECD Countries. *Econ. Gov.*, 15(1), 17-49.
- Afonso, A., & M. Sousa, R. (2009). The Macroeconomic Effects of Fiscal Policy. *Working Paper Series* (991), 1-55.
- Aguirre, A. (2020). Welfare effects of fiscal procyclicality: Public insurance with heterogeneous agentes. *Working Papers No. 863*.
- Alshamsi, A., Pinheiro, F., & Hidalgo, C. (2018). Optimal diversification strategies in the networks of related products and of related research areas. *Nature Communications*, 9 (1328).
- Ardanaz, M., & Izquierdo, A. (2017 (June)). *Current Expenditure Upswings in Good Times and Capital Expindure Downswings in Bad Times? New Evidence from Developing Countries*. IBD Publications (Working Papers) 8558. Inter-American Development Bank.
- Ardanaz, M., & Izquierdo, A. (2022). Current expenditure upswings in good times and public investment downswings in bad times? New evidence from developing countries. *Journal of Comparative Economics*, forthcoming.
- Ardanaz, M., Cavallo, E., Izquierdo, A., & Puig, J. (2020). Growth-friendly Fiscal Rules? Safeguarding Public Investment from Budget Cuts throug Fiscal Rule Design. *Journal of International Money and Finance*, 1-34. <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2020.103419>
- Arezki, R., & Ismail, K. (2013). Boom-bust cycle, asymmetrical fiscal response and the Dutch disease. *Journal of Development Economics*, 101(C), 256-267.
- Atesoglu, HS (2002). El gasto en defensa promueve la producción agregada en los Estados Unidos: evidencia del análisis de cointegración. *Economía de la defensa y la paz*, 13, 55-60. <https://doi.org/10.1080/10242690210963>
- Balland, P., Boschma, R., Crespo, J., & Rigby, D. (2018). Smart specialization policy in the European Union: Relatedness, knowledge complexity and regional diversification. *Regional Studies*, 53, 1252-1268.

- Balland, P., Broekel, T., Diodato, D., Giuliani, E., Hausmann, R., O'Clery, N., & Rigby, D. (2022). The new paradigm of economic complexity. *Research Policy*, 5(104450).
- Banco Mundial (2003). The Highly Indebted Poor Countries (HIPC) Debt Initiative: An OED Review. *Report No. 25160*. Washington.
- Basso, H., & Rachedi, O. (2021). The young, the old, and the government: demographics and fiscal multipliers. *Am. Econ. J. Macroecon*, 13 (4), 110-141. <https://doi.org/10.1257/mac.20190174>
- Blanchard, O. (2022). Cómo decidir cuándo la deuda se torna peligrosa. *Finanzas & Desarrollo*, 59 (1), 8-9.
- Blanchard, O., & Leigh, D. (2013). Growth Forecast Errors and Fiscal Multipliers. *Working Paper 18779, National Bureau of Economic Research*.
- Block, F. (2007). Understanding the diverging trajectories of the United States and Western Europe: A neo-Polaryian analysis. *Politics & Society*, 35 (1), 3-33.
- Buera, F., Monge-Naranjo, A., & Primiceri, G. (2011). Learning the wealth of nations. *Econometrica*, 79(1), 1-45.
- Carranza-Ugarte, L., Díaz-Saavedra, J., & Galdon-Sánchez, J. (2023). Rethinking fiscal rules. *Journal of Comparative Economics*, 51, 833-857. <https://doi.org/10.1016/j.jce.2023.02.005>
- Caselli, F., & Reynaud, J. (2020.). Do fiscal rules causa beffer fiscal balances? A new instrumental variable strategy. *European Journal of Political Economy*, 63, 1-16. <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2020.101873>
- Caselli, F., Davoodi, H., Goncalves, C., Hee Hong, G., Lagerborg, A., Medas, P., . . . Yoo, J. (2022). *The return to fiscal rules. IMF Staff Discussion Notes SDN/2022/02*. Washington D.C: International Monetary Fund.
- Caselli, F., Davoodi, H., Goncalves, C., Hong, G., Logerborg, A., P, M., . . . Yoo, J. (2022a). The return to fiscal rules, IFM, Staff Discussion Note 2022/02.
- Chamorro Narváez, R. (2017). Crecimiento económico y política fiscal: una revisión crítica de la literatura. *Ensayos de Economía* (51), 79-107. <https://doi.org/10.15446/ede.v27n51.69104>
- Cicatiello, L., De Simone, E., Ercolano, S., & Gaeta, G. (2020). Assesing the impact of fiscal transparency on FDI inflows. *Socio-Economic Planning Sciences*. <https://doi.org/10.1016/j.seps.2020.100892>
- Costa, C., García-Cintado, A., & Vaz Sampaiao, A. (2017). Post-2008 Brazilian fiscal policy: an interpretation through the analysis of fiscal multipliers. *Estud. Econ*, 47(1), 93-124. <https://doi.org/10.1590/0101-416147149caa>
- Cypher, J. (1987). Military spending, Technical change and economic growth . *Journal of Economy Issues*, 21 (1), 33-60.

- Czyzewski, B., Matuszczak, A., Kryzak, L., & Czyzewski, A. (2019). Effectiveness of the EU environmental policy in struggling with fine particulate matter (PM 2.5) how agriculture makes a difference? *Sustain. MDPI Open Access J*, 11(8), 1-17.
- Danylyshyn, B., Dubyna, M., Zabashtansky, M., Ostrovska, N., Blishchuk, K., & Kozak, I. (2021). Innovative Instruments of Monetary and Fiscal Policy. *Universal Journal of Accounting and Finance*, 9(6), 1213-1221. <https://doi.org/10.13189/ujaf.2021.090601>
- Demirtas, T. (2023). Discussions on the Growth Efficiency of Expansionary Fiscal Policy via Monetary Policy in Shrinking Periods: Wide Range of Country Analysis. *Modern Economy*, 14, 1347-1365. <https://doi.org/www.scirp.org/journal/me>
- Dholakia, H., Purohit, P., Rao, S., & Garg, A. (2013). Impact of current policies on future air quality and health outcomes in Delhi, India. *Atmos. Environ*, 75, 241-248.
- Didier, T., Constantino, H., & Schmukler, S. (2022). How resilient and countercyclical were emerging economies to the global financial crisis. *J. Int. Money Financ.*, 31(8), 2052-2077. <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2012.05.007>
- ECLAC. (2015). *Balance preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe, 2015*. Santiago: (LC/G.2655-P).
- Ekins, P., Baek, S., Nathan, F., & Halimahtusadiah, A. (Edits.). (2023). *Fiscal Policy Instruments and Green Development*. Asian Development Bank Institute.
- European Commission. (2004). Public Finance in EMU, European Economy, Reports and Studies, Economic and Financial Affairs Documentation.
- Eyraud, L., Debrun, X., Hodge, A., Lledo, V., & Pattillo, C. (2018). *Second-Generation Fiscal Rules: Balancing Simplicity, Flexibility and Enforceability*. IMF Staff Discussion Notes No. 18/04.
- Fatás, A., & Mihov, I. (2006). The macroeconomic effects of fiscal rules in the US states. *Journal of Public Economics*, 90, 101-117. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2006.02.005>
- Ferreira de Mendonca, H., & Pires Tiberto, B. (2024). Are prudent monetary and fiscal policy drivers of FDI inflows? *Latin America Journal of Central Banking*, 5(100120), 1-25.
- Fondo Monetario Internacional (Marzo de 2022). Replantear la política fiscal. Las finanzas públicas y la equidad en un mundo cambiado. 59(1).
- Fong, G. (2000). Breaking new ground or breaking the rules: Strategic reorientation in U.S industrial policy. *International Security*, 25(2), 152-186.
- Frenkel, J., Vegh, C., & Vuletin, G. (2013). On graduation from fiscal procyclicality. *Journal of Development Economic, Elsevier*, 100(1), 32-47.
- Fuentes, J., & Soto, R. (s.f). Does Countercyclical Fiscal Policy Pay? The Relevance of Fiscal Acyclicity. *Early Draft*, 1-22.

- Furman, J., & Summers, L. (2020). A reconsideration of fiscal policy in the area of low interest rates. (Unpublished manuscript).
- Gali, J., Valles, J., & López-Salido, J. (2007). Understanding the effects of government spending on consumption. *Journal of the European Economic Association*, 5(1), 227-270.
- Gaspar, V. (2022). Un delicado equilibrio. *Finanzas & Desarrollo*, 59(1), 5-7.
- Gerling, K., Medas, P., Poghosyan, T., Farah-Yacoub, J., & Xu, Y. (2017). Fiscal Crises. *IMF Working Paper*, 17/86.
- Gómez-González, J., Uribe, J., & Valencia, O. (2023). Does economic complexity reduce the probability of a fiscal crisis? *World Development*, 168, 1-17. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2023.106250>
- Gootjes, B., & de Hann, J. (2022). Procyclicality of fiscal policy in European Union countries. *Journal of International Money and Finance*, 120(102276), 1-29. <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2020.102276>
- Gootjes, B., & Perrotti, R. (2022). Procyclicality of fiscal policy in European Union countries. *J. Int. Money Finance*, 120, 1-29. <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2020.102276>.
- Hagemann, R. (2012). Fiscal Consolidation: Part 6. What are the Best Instruments for Fiscal Consolidation? *OECD Economics Department Working Papers*, 937, OECD Publishing.
- Hailu, D., & Kipgen, C. (2017). The extractives dependence index (EDI). *Resour. Pol*, 51, 251-264. <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2017.01.004>.
- Halkos, G., & Paizanos, E. (2013). The effect of government expenditure on the environment: an empirical investigation. *Ecol. Econ*, 91, 48-56.
- Harvey, D. (2005). *A brief history of Neoliberalism*. New York: Oxford University Press.
- Heinemann, F., Moeessinger, M., & Yeter, M. (2018). Do fiscal rules constrain fiscal policy? A meta-regression analysis. *Eur. J. Polit. Econ*, 51, 69-92.
- Hernández Mota, J. (2014). Reinventando la política fiscal: ¿Una nueva estrategia para la estabilización y el crecimiento económico? *Cuadernos de Economía*, 33(62), 33-59.
- Herrero-Alcalde, A., Martín-Roman, J., Tranchez-Martin, J., & Moral-Arce, I. (2024). Fiscal rules to the test. The impact of the Spanish expenditure rule. *European Journal of Political Economy*, 81(102501), 1-41. <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2024.102501>
- Hidalgo, C. (2021). Economic complexity theory and applications. *Nature Physics*, 3, 92-113.
- Hollyer, J., Rosendorff, P., & Vreeland, J. (2014). Measuring transparency. *Polit Anal*, 22(4), 413-34. <https://doi.org/10.1093/pan/mpu001>

- Horton, M., & El-Ganainy, A. (junio de 2009). ¿Qué es la política fiscal? *Finanzas y Desarrollo*.
<https://doi.org/www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2009/06/pdf/basics.pdf>
- IFM (International Monetary Fund). (2003). *The IFM and recent capital account crises: Indonesia, Korea and Brazil*. Washington, D.C: Independent Evaluation Office.
- IFM. (2016). *World Economic Outlook: Adjusting to Lower Commodity Prices*. Washington.
- Jancovic, N. (2015). A twin deficit -the issue of the Serbian economy. *Economic Horizons*, 17(2), 107-122.
- Jha, S., Mallick, S., Park, D., & Quising, P. (2011). Effectiveness of Countercyclical Fiscal Policy: Time-Series Evidence from Developing Asia. *ADB Economics Working Paper Series*(211), 1-34.
- Journard, I., Hoeller, C., & Nicq, C. (2010). *Health Care Systems: Efficiency and Policy Setting*. OECD Publishing.
- Kenneth Galbraith, J. (2014). *El dinero de dónde vino y adónde fue*. (R. d. J. Ferrer Aleu, Trad.) Barcelona, España: Ariel. ISBN: 9788434414990
- Kolodko, G. (2013). *Determinants and long-term implications of the strategy for Poland*. Gospodarka Narodowa. <https://doi.org/10.33119/GN/108606>.
- Lebdioui, A. (2021). The Multidimensional Indicator of Extractives-based Development (MINDEX): a new approach to measuring resource wealth and dependence. *World Dev*, 147(105633). <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2021.105633>.
- López Accotto, A., Martínez, C., Mangas, M., & Paparas, R. (2016). *Finanzas públicas y política fiscal. Conceptos e interpretaciones desde una visión argentina* (Ediciones UNGS. Universidad Nacional de General Sarmiento ed.). Textos Básicos Ciencias Sociales. <https://doi.org/> ISBN 978-987-630-235-7
- López, R., & Palacios, A. (2014). Why has Europe become environmentally cleaner? Decomposing the roles of fiscal, trade and environmental policies. *Environ. Resour. Econ.*, 58, 91-108.
- Martner, R., & Aldunate, E. (2006). *Política fiscal y protección social*. Santiago de Chile: Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social ILPES.
- McLeay, M., Radia, A., & Thomas, R. (2015). El dinero en la economía moderna: una introducción. *Revista de Economía Institucional*, 17(33, Segundo semestre), 333-353.
- McManus, R., & Gulcin, F. (2015). On the consequences of procyclical fiscal policy. *Fiscal Studies*, 36(1), 29-50.
- McNabb, K. (2023). Fiscal dependence on extractive revenues: Measurement and concepts. *Resources Policy*, 86(104129), 1-13.
<https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2023.104129>

- Medas, P., Poghosyan, T., Xu, F., Farah-Yacoub, J., & Gerling, K. (2018). Fiscal crises. *Journal of International Money and Finance*, 88, 191-207.
- Miller, T., Wiek, A., Sarewitz, D., Robinson, J., Olsson, L., Kriebel, D., & Loorbach, D. (2014). The future of sustainability science: a solutions-oriented research agenda. *Sustain. Sci*, 9(2), 239-246. <https://doi.org/10.1007/s11625-013-0224-6>
- Monacelli, T., & Perrotti, R. (2006). *Fiscal policy, the trade balance, and the real exchange rate: implications for international risk sharing*. University of Bocconi, manuscript.
- Moreno Brid, J. (2013). Política Macroeconómica para el Desarrollo. *Journal of Economic Literature*, 10(30), 19-30.
- Moreno-Badia, M., Medas, P., Gupta, P., & Xiang, Y. (2022). Debt is not free. *Journal of International Money and Finance*, 127(102654).
- Mori, A. (2023). Fiscal Regime Transitions in Asia: Toward a Strong and Green Fiscal Regime? En A. D. Institute, P. Ekins, S. Baek, F. Nathan, & A. Halimahtu ssadih (Edits.), *Fiscal Policy Instruments and Green Development* (págs. 38-62).
- National Bank of Ukraine. (2020). Financial stability report. https://doi.org/https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2020-H2_eng.pdf?v=4
- Nerlich, C., & Reuter, H. (2015). Fiscal rules, fiscal space and procyclical fiscal policy. *Working Paper Series*(1872), 1-31.
- Obadic, A., Globan, T., & Nadoveza, O. (2014). *Twin deficit hypothesis in countries with indirect tax-oriented systems*. Serbia: Panoeconomicus (2217-2236). University of Novi Sad. Economists' Association of Vojvodina.
- Ocampo, J. (2011). Macroeconomía para el desarrollo: Políticas anticíclicas y transformación productiva. *Revista CEPAL* (104), 7.35.
- OECD (April de 2012). What are the Best Policy Instruments for Fiscal Consolidation. *OECD Economics Departament Policy Notes* (12).
- Ojeda-Joya, J., & Guzmán, O. (2017). *The size of fiscal multipliers and the stance of monetary pol ¿Cuánto es necesario para alcanzar niveles prudentes de deuda?"icy in developing economies. Borradores de Economía No. 1010*. Banco de la República. <https://doi.org/> https://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/be_1010.pdf
- Packard, T. (2002). *Mitigating the Risk of Old Age Poverty in Chile*. The World Bank.
- Pazarbasioglu, C., & Reinhart, C. (2022). Arrojando luz sobre la deuda. *Finanzas & Desarrollo*, 59(1), 10-13.
- Postula, M., & Radecka-Moroz, K. (2020). Fiscal policy instruments in environmental protection. *Environmental Impact Assessment Review*, 84(106435), 1-19. <https://doi.org/10.1016/j.eiar.2020.106435>

- Raczynski, D., Serrano, C., & Valle, M. (2002). *Eventos de quiebre de ingreso y mecanismos de protección social: Estudio en hogares de ingreso medio y bajo*. Banco Mundial.
- Reis, R. (2022). Precios estables, deuda sostenible. *Finanzas & Desarrollo*, 59(1), 17-19.
- Rodman, D. (2009). How to Do Xtabond2: An introduction to difference and system GMM in Stata. *The Stata Journal*, 9, 86-136. <https://doi.org/10.1177/1536867X0900900106>
- Rodríguez Cabello, J., & Flores Serrano, L. (2010). *Protección del gasto público social a través de la política fiscal: el caso de Chile*. Santiago de Chile: Sección de Estudios del Desarrollo ASDI.
- Rodríguez, J., Tokman, C., & Vega, A. (2007). Structural Balance Policy in Chile. *OECD Journal on Budgeting*, 7(2).
- Sagaidak, M. (2014). Basic principles of building relationship with frontline personnel within internal marketing system. *Actual Problems of Economics*, 159(9), 224-231.
- Sanz-Sanz, J. F., & Sanz Labrador, I. (2013). Política fiscal y crecimiento económico. Consideraciones microeconómicas y relaciones macroeconómicas.
- Skuknecht, L., & Zemanek, H. (2018). *Social Dominance*. Tech. rept.
- Sefarti, C. (2011). Paquetes de rescate con fondos públicos: ¿Políticas Keynesianas o Apoyo Persistente al Capital Financiero? *Tres Crisis. Economía, Finanzas y Medio Ambiente*.
- Soares Martins, A., & Porcile, G. (2017). Destabilizing austerity: fiscal policy in a BOP-Dominated Macrodynamics. *Structural Change and Economic Dynamics*, 1-45. <https://doi.org/10.1016/j.strueco.2017.07.002>
- Sutherland, D., Price, I., & Nicq, C. (2007). Performance and Indicators for Public Spending Efficiency in Primary and Secondary Education. *ECD Economics Department Working Papers*(546).
- Todorovic, M., Markovic, I., & Grahovac, D. (2019). Overcoming the effects of restrictive fiscal policy: The case of Argentina and Serbia. *Economic Themes*, 57(2), 165-179.
- Toussaint, E., & Millet, D. (2010). *Debt, the IFM and the World Bank: Sixty questions, sixty answers*. New York: Monthly Review Press.
- Tovar Jalles, J., Kiendrebeogo, Y., Lam, R., & Piazza, R. (2023). Revisiting the Countercyclicality of Fiscal Policy. *International Monetary Fund*, 1-31.
- Vegh, C., & Vuletin, G. (2014). The road to redemption: policy response to crisis in Latin America. *IFM Econ. Rev.*, 62(4), 526-568. <https://doi.org/http://www.jstor.org/stable/43297891>

EVOLUCIÓN Y DESAFÍOS DE LA POLÍTICA FISCAL EN ECUADOR COMO INSTRUMENTO DE FINANCIAMIENTO PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

IV.1. Política fiscal en Ecuador

La política fiscal en Ecuador, derivada de la política económica, se centra en la gestión de los recursos estatales para las actividades gubernamentales; utilizando impuestos y gasto público se controlan ingresos y egresos para mantener la estabilidad. Históricamente, este instrumento ha sido el aspecto más sensible de la política económica debido a las diversas opiniones y acciones necesarias para alcanzar objetivos. Su dependencia de factores variables la hace fluctuante en los programas y planes de desarrollo, reflejándose en la planificación del presupuesto anual del Estado. Se busca influir en la economía mediante la política fiscal, regulando ingresos y gastos en distintos sectores para alcanzar metas macroeconómicas. Estas variaciones impactan la demanda agregada, y afectan la producción y el empleo. Por tanto, lo primordial de la política es estimular el crecimiento y proteger la economía de las fluctuaciones de los ciclos económicos.

Por otro lado, para Blanchard *et al.* (2012), la política fiscal consiste en la elección de impuestos y el manejo del gasto por parte del gobierno. Es una herramienta que permite a este determinar el nivel de ingresos y consumo deseado para influir en el nivel de producción. No obstante, sigue existiendo debate entre los responsables de las políticas públicas y el mundo académico acerca de la influencia real de esta herramienta en la demanda agregada.

IV.1.1. Ciclicidad de la política fiscal en Ecuador

Un nuevo axioma experimental referente a la ciclicidad de la política fiscal en Ecuador entre 1982 y 2018 fue expuesto por Camino-Mogro y Brito-Gaona (2021), quienes analizaron períodos antes y después de la dolarización. Utilizaron los métodos de Mínimos Cuadrados Ordinarios y Mínimos Cuadrados Ordinarios Dinámicos para estimar los coeficientes de ciclicidad en un conjunto de variables fiscales, como la tasa de crecimiento real del gasto gubernamental (GTG), el consumo gubernamental (CG), el gasto de capital gubernamental (GCG), los ingresos no petroleros (INP) y el balance primario (BP). Hallaron que la política fiscal es procíclica, aunque proporcionalmente menor a las fluctuaciones del PIB, especialmente en la tasa de crecimiento real del consumo gubernamental, y no se evidenciaron cambios en las demás variables.

La investigación aporta nueva evidencia empírica sobre los shocks de la política fiscal, analizando su comportamiento procíclico mediante pruebas econométricas. Se examinan, asimismo, asimetrías y el comportamiento cíclico en épocas de auge con y sin impacto petrolero.

En otro orden de cosas, Furman (2016) señala cinco aspectos clave de la nueva visión de la política fiscal: 1) es útil como complemento de la política monetaria en medidas anticíclicas; 2) el estímulo fiscal discrecional puede ser muy efectivo, fortaleciendo la inversión privada; 3) el espacio fiscal es mayor de lo que se cree, ya que el estímulo puede autofinanciarse o ser menos costoso de lo estimado; 4) inversiones sostenidas y bien dirigidas pueden expandir la oferta agregada; 5) las acciones fiscales coordinadas entre países pueden tener mayores beneficios.

Siendo Ecuador un país dolarizado, la política fiscal es la principal herramienta para enfrentar los shocks económicos negativos. Los constantes déficits ecuatorianos no sostienen en forma efectiva su política fiscal, ya que los programas de gasto deben ser compatibles con los ingresos obtenidos por impuestos y otras fuentes, sin comprometer los objetivos económicos ni las obligaciones (Álvarez, 2006). La sostenibilidad de la política fiscal no garantiza su eficacia estabilizadora. Por otro lado, los ingresos fiscales, sensibles a los ciclos del PIB y los precios de los *commodities* fomentan la prociclicidad, lo que provoca recortes de gasto en recesiones y expansiones en periodos de auge.

Así las cosas, Ruiz-Arranz y Díaz-Cassou (2018), concluyen que la política fiscal en Ecuador es procíclica y carece de estabilizadores automáticos efectivos para suavizar las fluctuaciones económicas. La prociclicidad ha aumentado en los últimos años, con el gasto público como principal herramienta fiscal y procíclico respecto al PIB, mientras que los impuestos no muestran un efecto significativo.

Siguiendo con estos razonamientos, Erbil (2011) señala que, en recesión, el gobierno debería aumentar el gasto y reducir impuestos, y en auge económico, ahorrar excedentes y, si es necesario, aumentar impuestos o reducir gastos. La política fiscal debería ser contracíclica, utilizando estabilizadores automáticos y medidas discrecionales. Céspedes y Velasco (2014) y Blanchard *et al.* (2012) coinciden en que esta debería contrarrestar los ciclos económicos; por su parte Vegh y Vuletin (2015) señalan que es acíclica en países industrializados y procíclica en países en desarrollo. Brito-Gaona e Iglesias (2017-2018) destacan la importancia de la inversión agregada para el crecimiento económico. Carrillo (2017) indica que, en Ecuador, donde predomina la economía dolarizada, la política fiscal es crucial para enfrentar shocks económicos, aunque Pacheco (2006) argumenta que no tiene un efecto directo en los ciclos económicos.

La especificación del modelo propuesto para analizar la ciclicidad de la política fiscal en Ecuador, siguiendo los modelos empíricos de Lledo *et al.* (2011), Erbil (2011), entre otros, ha sufrido algunas modificaciones. Dicho modelo es utilizado para determinar si la política fiscal es procíclica, contracíclica o acíclica en Ecuador:

$$\begin{aligned} \Delta(\log(Fiscal_t)) = & \alpha + \beta\Delta(\log(PIB_t)) + \gamma\Delta(Fiscal_{t-1}) \\ & + \theta\Delta(\log(AC_1)) + \rho\Delta(\log(PDP_t)) + \delta(T_1) + Z_t + \varepsilon_t \end{aligned} \quad (1)$$

Donde $Fiscal_t$ es la variable de política fiscal o el outcome en el que se mide el efecto fiscal. Las variables dependientes son la tasa de crecimiento real del gasto del gobierno (GTG), consumo del gobierno (CG), gasto de capital del gobierno (GCG), ingresos no petroleros (impuestos y demás) (IN), balance primario (BP).

El crecimiento real del PIB_t representa las variables independientes o explicativas; esta es clave ya que su coeficiente estimado (β) es la medida que establece la ciclicidad de la política fiscal en la ecuación (1). La prociclicidad se determina por el coeficiente β ; si $\beta > 0$, la política fiscal es procíclica, ya que un aumento en la variable $Fiscal_t$ se asocia con el repunte económico. Si $\beta > 1$, la respuesta fiscal es más que proporcional a las fluctuaciones del PIB. Si $\beta < 0$, la política es contracíclica. Por lo tanto, β mide la elasticidad de $Fiscal_t$ respecto al crecimiento del PIB.

La variable $Fiscal_{t-1}$ captura la reversión a la media a largo plazo, esencial para la sostenibilidad fiscal. AC_t es la tasa de crecimiento real de la apertura comercial de Ecuador, y controla posibles shocks externos. La variable PDT_t mide el crecimiento del precio internacional del petróleo, relevante debido a la dependencia del país en este *commodity*. T_1 es la tendencia temporal y Z_t incluye variables de control como el nivel de corrupción. Según Alesina *et al.* (2008), la corrupción está ligada a políticas fiscales procíclicas; se agregan la Productividad Total de los Factores (PFT) y ε_t , término de error inobservable, donde t denota el período desde 1982 a 2018.

La anterior ecuación se estima mediante Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) y Mínimos Cuadrados Ordinarios Dinámicos. Aunque algunos autores sugieren que el MCO puede causar problemas de endogeneidad y proponen el Método de Momentos Generalizados (GMM) o el uso de variables instrumentales, estudios de Céspedes y Velasco (2014) utilizan MCO con corrección de correlación serial de primer orden. En este caso, al tratarse de un solo país, no se puede aplicar GMM o variables instrumentales, limitando comparaciones con estudios de panel.

De acuerdo con lo expuesto por Carvajal (2011), Ecuador ha pasado por cuatro etapas de crecimiento y desarrollo: 1) 1950 a 1971: auge bananero, caracterizado por escasez de divisas y deterioro de los términos de intercambio, con cambios significativos en la política económica; 2) 1972 a 1982, primer auge petrolero e industrialización, abundancia de divisas y crecimiento intenso impulsado por la demanda interna y externa; 3) 1983 a 1999, ciclo de estancamiento, marcado por políticas de ajuste y liberalización, fuertes restricciones a la demanda interna y deterioro de las condiciones de vida de la población; 4) segundo auge petrolero y un nuevo ciclo de abundancia de divisas, con recuperación de los ingresos de sectores populares y el impulso de las remesas de emigrantes. A partir de 2007 se modifica la política de apertura y servicio de la deuda externa, recuperándose el poder de planificación, regulación y control estatal.

Así las cosas, Camino-Mogro y Brito-Gaona (2021) exponen que la ciclicidad de la política fiscal en Ecuador entre 1982 y 2018 estuvo enmarcada en periodos pre y posdolarización. Con análisis econométrico de Mínimos Cuadrados Ordinarios dinámicos se examinaron cinco variables fiscales, sugiriendo que todas son procíclicas; solo el consumo del gobierno es significativo y responde proporcionalmente menos a las fluctuaciones del PIB. Previo a la dolarización las variables analizadas eran procíclicas, pero no significativas, y durante la dolarización, lo fueron más. El consumo y el gasto de capital del gobierno se comportaron más procíclicos desde la dolarización, esto indica que la política fiscal juega un papel en ausencia de una política monetaria activa. El gobierno debe adoptar una política fiscal contracíclica para reservar en tiempos de bonanza y usar esos recursos en tiempos difíciles. En abundancia se debe reducir el gasto,

ahorrar recursos, y aumentar impuestos y tasas de interés para sostener el crecimiento económico; durante crisis económicas se debe usar el dinero ahorrado para gasto público, bajar impuestos y tasas de interés, siguiendo un enfoque contracíclico.

Ecuador, un país dependiente del petróleo, presenta desafíos fiscales en la volatilidad de los precios de los commodities. Es trascendental formular políticas anticíclicas que reduzcan el gasto gubernamental discrecionalmente, manteniendo la inversión pública y las transferencias sociales para prevenir shocks de ingresos y ciclos económicos extremos. Según Céspedes y Velasco (2014), incrementar el gasto o disminuir impuestos es políticamente fácil, pero hacer lo contrario es difícil. La política fiscal contracíclica es esencial para limitar la duración e intensidad de las crisis económicas. Esto implica construir instituciones fiscales sólidas y ganar espacio fiscal en tiempos de bonanza. Disminuir la política fiscal procíclica puede mantener el crecimiento a largo plazo y atender las necesidades sociales (Erbil, 2011).

IV.1.2. Efectos macroeconómicos de la política fiscal en Ecuador 1993-2009

La política fiscal es especialmente importante en economías dolarizadas. En el caso ecuatoriano los efectos de los impuestos y el gasto público en el desempeño económico durante el período 1993-2009 se han analizado mediante un modelo de vectores autorregresivos estructurales (SVAR), considerando hechos estilizados. Los principales hallazgos son: 1) los impuestos tienen efectos temporales en la economía ecuatoriana, 2) el aumento de los impuestos indirectos afecta negativamente a las importaciones, exportaciones y al PIB, 3) el incremento de los impuestos directos impacta positivamente las exportaciones, 4) un shock positivo en el consumo del gobierno influye en los impuestos y la inversión, y 5) los instrumentos de política fiscal están altamente interrelacionados (Carrillo Maldonado, 2015).

Los académicos y responsables de la política fiscal debaten intensamente sobre la influencia de esta política en la actividad económica. Teóricamente, su impacto en la demanda agregada depende de factores como la rigidez de precios, la capacidad de oferta y la apertura comercial. Empíricamente, no hay aprobación ya que los resultados varían según la metodología utilizada. Hay coincidencia donde los sectores real y fiscal están estrechamente interrelacionados.

Varias investigaciones muestran que la política fiscal impacta significativamente en la dinámica económica. En el caso de Ecuador esta no afecta el ciclo económico, refutando algunos análisis realizados para América del Sur. Una debilidad en el estudio de Carrillo Maldonado (2015), es el uso del filtro de Hodrick-Prescott porque nombra parcialmente sus parámetros, y el sesgo que presenta ante variables integradas, entorpeciendo la identificación de los efectos de la política fiscal en la economía del país.

Los modelos SVAR analizan tanto el comportamiento histórico de las variables como las restricciones económicas, para identificar la influencia de dichas variables en la economía. Identificar los efectos dinámicos de los impuestos y el gasto público en los componentes del PIB es determinante para Ecuador, ya que, al ser una economía dolarizada, los instrumentos de política fiscal son fundamentales para influir en la

actividad económica. En el análisis se utilizaron series trimestrales para el período 1993-2009, limitado por la disponibilidad de datos oficiales de impuestos directos e indirectos desde 1993.

La investigación realizada por Arin y Koray (2006), que utiliza un modelo SVAR para analizar los efectos de los impuestos y el gasto público sobre la economía canadiense, muestra que el impuesto a la renta de las empresas tiene un impacto positivo en la producción. En Austria, Badinger (2006) observó que al aumentar los impuestos se disminuían el producto, consumo e inversión. Comparando ambos estudios, se evidencia que los aumentos de impuestos tienen efectos negativos temporales en la producción. Por otro lado, De Castro y De Cos (2006), utilizando análisis SVAR español, indicaron que el incremento de los impuestos tenía efecto negativo en la actividad económica a mediano plazo y un efecto positivo temporal en el déficit público, evidenciando una política fiscal anticíclica. En Alemania, los aumentos de impuestos también muestran efectos negativos sobre el producto, con variaciones en la producción y precios en distintas economías europeas (Hoppner, 2001).

Estudios en países suramericanos, como el realizado por Cerda *et al.* (2005) en Chile, muestran que la elevación de impuestos tiene efectos negativos temporales en el producto. Para Mendoza y Melgarejo (2007), el impacto negativo de los impuestos peruanos es significativo en el período 1990-2006. En Colombia, algunos impuestos tienen efectos negativos temporales y a mediano plazo (Lozano y Rodríguez, 2009). En contraste, Mendonca *et al.* (2008) mostraron que en Brasil los ingresos netos no afectan la economía, y el aumento del gasto público tiene un efecto negativo. En Ecuador, los impuestos no influyen en el ciclo del PIB, según un análisis con el filtro de Hodrick-Prescott (Pacheco, 2006). Finalmente, un estudio comparativo entre Chile (Cerda *et al.*, 2005) y Colombia (Lozano y Rodríguez, 2009), que utiliza SVAR y SVEC, muestra efectos negativos de los impuestos sobre el producto en Chile y nulos en Colombia. La literatura en general sugiere que el gasto de gobierno tiene un efecto positivo temporal sobre el producto, mientras que los impuestos tienen efectos negativos.

El incremento del consumo gubernamental tiene efectos temporales y a mediano plazo. Esto conduce a la elevación de los impuestos indirectos, posiblemente debido al aumento del gasto en bienes y servicios, lo que puede incrementar la recaudación del IVA. Además, este cambio provoca un efecto negativo en la inversión. En cuanto a los impuestos directos, el shock resulta en un aumento de la recaudación, impulsado por un mayor consumo público e ingresos empresariales más altos. Este incremento también afecta al consumo de hogares, exportaciones, importaciones y PIB, aunque los efectos no son significativos.

Por otro lado, subir los impuestos indirectos afecta negativamente a las exportaciones, dado que los exportadores no pueden trasladarlos. También tiene un impacto adverso en las importaciones, incrementando el costo de los productos extranjeros, y se reduce el PIB. En cuanto a los impuestos directos y el consumo de hogares, los efectos negativos se observan, aunque no son significativos.

El estudio, desarrollado por Carrillo (2017), emplea un modelo SVAR de largo plazo para investigar los efectos de los impuestos y el consumo público en el PIB y sus componentes, basándose en los hechos estilizados de la economía ecuatoriana (Gachet *et al.*, 2013); asimismo, muestra los efectos abiertos de la política fiscal en los componentes del PIB mediante un modelo de vectores autorregresivos estructurales (SVAR) a largo plazo. También analiza el impacto de cambios en impuestos y gasto público sobre el PIB y su composición a través de la función impulso-respuesta, y se mide la contribución de los instrumentos fiscales a la variabilidad del PIB usando la descomposición de la varianza del error. Se encontró que los impuestos tienen una relación dinámica con los componentes del PIB; con respecto a los impuestos indirectos, muestra efectos negativos en las exportaciones y el PIB, mientras que los impuestos directos aumentan las exportaciones. Los shocks en el consumo gubernamental afectan tanto a los impuestos como a la inversión.

Además, se observaron efectos diferenciados de los agregados del comercio exterior sobre los impuestos, con las importaciones impactando positivamente en la recaudación total y las exportaciones afectando negativamente a los impuestos directos. Se destaca una alta interrelación entre los instrumentos de política fiscal, donde el aumento del consumo público está relacionado estrechamente con el ingreso disponible más que con los impuestos. La implementación de políticas económicas basadas en estos resultados presenta desafíos debido a las limitaciones metodológicas discutidas, que afectan la modelación precisa del comportamiento de las variables económicas.

El modelo SVAR para Ecuador utiliza parámetros basados en hechos estilizados, identificando generalidades empíricas para los agregados macroeconómicos en el corto y largo plazo, con el fin de desarrollar modelos más consistentes económicamente. Los resultados muestran que el sector fiscal dinamiza el PIB y sus componentes. Aumentos en impuestos indirectos afectan negativamente las importaciones, exportaciones y el PIB, mientras que aumentos en impuestos directos tienen un efecto positivo en las exportaciones y tasas de crecimiento del PIB. Los instrumentos de política fiscal están altamente interrelacionados entre sí, con el consumo público mostrando mayor interrelación con el ingreso disponible que los impuestos, los cuales están más estrechamente relacionados con las exportaciones que con las importaciones.

IV.1.3. La política fiscal y su incidencia en la cultura tributaria del Ecuador

La investigación sobre la política fiscal y la cultura tributaria en Ecuador, desarrollada por Siguenza *et al.* (2020), revela que la administración fiscal busca generar ingresos para cubrir las necesidades sociales, pero enfrenta desafíos significativos debido a la evasión fiscal. Este fenómeno, que involucra el no pago deliberado de impuestos, erosiona los ingresos del Estado y tiene un impacto directo en el sistema tributario del país.

La política fiscal se enfoca en la generación de ingresos para satisfacer las necesidades sociales y promover la estabilidad económica a través del control del gasto público y los impuestos (Gamboa *et al.*, 2017). Estos tributos son fundamentales para financiar las políticas públicas y mantener la equidad social a largo plazo (Córdova, 2017). La

recaudación de impuestos como el IVA y el Impuesto a la Renta, junto con otras fuentes de ingresos como transferencias y donaciones, aseguran la estabilidad económica y la sostenibilidad fiscal, fundamentales para el desarrollo inclusivo y equitativo (Arenas de Mesa, 2016). Mejorar la eficiencia del gasto y fortalecer los ingresos públicos son medidas cruciales para alcanzar una política fiscal sostenible que apoye el crecimiento económico y asegure la gobernabilidad en América Latina (CEPAL, 2019).

En América Latina se han observado cambios significativos en materia fiscal, a pesar de la diversidad entre los países que la componen. Entre 2000 y 2011, los ingresos fiscales totales en la región aumentaron considerablemente, pasando del 19,6 % al 23,6 % del PIB, con incrementos aún más pronunciados en el Caribe, donde la carga tributaria (excluyendo aportes a la seguridad social) creció del 12,7 % al 15,7 % en América Latina y del 19,3 % al 23,0 % en el Caribe (CEPAL, 2013). En países como Argentina y Ecuador la carga tributaria aumentó significativamente, reflejando un incremento en los ingresos públicos gracias a mejoras en la recaudación de impuestos como el IVA asociado a importaciones (CEPAL, 2019). Aunque los ingresos públicos se mantuvieron estables en el periodo 2017-2018 en un 18,1 % del PIB, hubo tendencias divergentes entre subregiones, con reducciones en Centroamérica y México, contrastando con un dinamismo creciente en América del Sur y un incremento en la recaudación en el Caribe, impulsado por diversos ingresos adicionales (CEPAL, 2019, p. 7).

El sistema tributario constituye un pilar fundamental de la política económica al proporcionar ingresos permanentes al Estado, permitiendo así el cumplimiento de sus funciones esenciales como la promoción de la producción y la generación de empleo (Ruiz *et al.*, 2018a). Está compuesto por un conjunto de tributos regulados por normativas constitucionales y vinculados estrechamente a la política económica, buscando minimizar los costos de recaudación y cumplir con los objetivos fiscales (Washco, 2015) (Figura 28).



Figura 28. Elementos del Sistema Tributario

Fuente: Washco (2015). Tomado de Siguenza *et al.* (2020)

En Ecuador, este sistema incluye impuestos administrados por el Servicio de Rentas Internas (SRI), orientados a estimular el ahorro, fomentar la inversión y asegurar una

distribución equitativa de la riqueza (Garzón *et al.*, 2018; Pallo, 2015). El SRI, establecido en 1997 para combatir la evasión tributaria, juega un rol determinante en la recaudación, destinando los ingresos principalmente al financiamiento del Presupuesto General del Estado (PGE). La eficiencia en la gestión del SRI, con implementaciones como la Facturación Electrónica y servicios en línea, ha contribuido significativamente al aumento de la recaudación sin necesidad de reformas tributarias, fortaleciendo así la cultura tributaria y mejorando la sostenibilidad financiera del país (Garzón *et al.*, 2018).

Para analizar la literatura y las fuentes de investigación sobre la política fiscal y su impacto en la cultura tributaria en Ecuador, se realizó una investigación documental. Este enfoque permitió la recopilación, organización, análisis e interpretación de datos relevantes, mediante mapeo sistemático (SMS por sus siglas en inglés) (Petersen *et al.*, 2008) (Ver figura 29).



Figura 29. *Proceso del Mapeo Sistemático (SMS)*

Fuente: Petersen *et al.*, 2008. Tomado de Siguenza *et al.* (2020)

De acuerdo a lo expuesto por Hoyos (2010), se tomaron tres fases: preparatoria, donde se consultaron diversas bases de datos (Tabla 12), descriptiva e interpretativa.

Tabla 12. *Bases de datos electrónicas consultadas*

Id	Base de Datos	Enlace
1	Dialnet	www.dialnet.unirioja.es
2	Elsevier	www.elsevier.com
3	Espacios	www.revistaespacios.com
4	Redalyc	www.redalyc.org
5	ResearchGate	www.researchgate.net
6	Scielo	www.scielo.org
7	ScienceDirect	www.sciencedirect.com
8	Scopus	www.scopus.com
9	Taylor & Francis	Taylorandfrancis.com

Fuente: Siguenza *et al.* (2020)

Por otro lado, se subraya la importancia de fomentar una cultura tributaria que sancione la evasión fiscal y reconozca los ingresos tributarios como fundamentales para financiar el presupuesto estatal, destacando la necesidad de transparencia en la gestión tributaria y financiera del país para asegurar un desarrollo económico sostenible y participativo. Giachi (2014) sugiere la creación de un índice de cultura fiscal basado en la aceptación de los contribuyentes sobre la gestión tributaria, permitiendo comparaciones con diversos contextos políticos y económicos en la región. Marandu *et al.* (2015), tras revisar estudios de 1985 a 2012, proponen un programa educativo gubernamental enfocado en tres áreas: crear la percepción de un uso adecuado de los ingresos fiscales, implementar programas mediáticos que resalten ejemplos de contribuyentes que pagan impuestos y mostrar cómo estos fondos mejoran el desarrollo del país y generan empleo.

Siguenza *et al.* (2020) concluyen que la política económica de un país se gestiona a través del PGE, configurado por los ingresos y gastos públicos, donde los tributos, junto al petróleo, son la principal fuente de ingresos en América Latina. Una política fiscal adecuada permite financiar obras sociales en educación, salud, infraestructura y vialidad, destacando el papel crucial de la moral y cultura tributaria en la redistribución de la riqueza. En Ecuador, la recaudación tributaria respecto al PIB ha aumentado significativamente desde 2008, impulsada por un marco jurídico que establece principios como progresividad, equidad y transparencia. Sin embargo, la educación tributaria sigue siendo deficiente, y la evasión fiscal es alta. El Servicio de Rentas Internas (SRI) busca fomentar el cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias, no solo como una responsabilidad económica, sino también social, promoviendo una cultura tributaria sólida. Esta cultura requiere tanto la actitud del contribuyente como la labor educativa de la administración tributaria, orientando el pago de impuestos hacia una acción de ética social y empresarial.

IV.1.4. El efecto de la política fiscal en expansión y recesión para Ecuador: un modelo MSVAR

El artículo de Carrillo (2017) analiza el impacto de la política fiscal en la economía ecuatoriana durante los períodos de recesión y expansión entre 2003 y 2013, utilizando un modelo MSVAR que incluye gasto público, ingresos petroleros, impuestos e IAE-NP. Indica que el gasto público estimula la actividad económica, especialmente en épocas de recesión, mientras que el aumento de impuestos tiene un efecto negativo, más pronunciado durante crisis. Los ingresos petroleros muestran un efecto positivo continuo en la economía, particularmente en tiempos de expansión. Es importante destacar que solo el impacto del aumento de impuestos es estadísticamente significativo, lo cual es coherente con estudios previos sobre la economía de Ecuador.

Esta nación acogió la dolarización en enero de 2000, eliminando el control sobre la política monetaria y cambiaria, dejando a la política fiscal como la única herramienta económica disponible para el Gobierno (Romero P., 2003). Durante los primeros años de la dolarización se mantuvo una disciplina fiscal con déficits mínimos y superávits

primarios positivos. Sin embargo, desde 2007, el aumento de ingresos petroleros y tributarios permitió financiar un mayor gasto social y de capital, gracias a reformas legales. Evaluar el impacto macroeconómico de la modificación de la política fiscal en un entorno dolarizado es esencial para entender su efectividad. Estudios previos, como los de Pacheco (2006), Carrillo-Maldonado (2015), a través de modelos VAR, han demostrado que los impuestos indirectos tienen efectos negativos temporales sobre el PIB, mientras que el gasto público tiene un impacto positivo durante periodos de crisis. La investigación actual propone utilizar un modelo MSVAR para analizar los efectos diferenciados de la política fiscal en tiempos de recesión y expansión, contribuyendo al discernimiento de su dominio en la economía ecuatoriana luego del proceso de dolarización.

Aunque los efectos de la política fiscal son significativos en la macroeconomía, no existe consenso sobre su impacto y los canales de transmisión en diversas variables. Teórica y empíricamente se ha demostrado que la expansión del gasto y la reducción de impuestos tienen un efecto positivo en el PIB, pero aún no se concluye sobre su impacto en el consumo, la inversión y otras variables; y la diferencia en el impacto, su persistencia y magnitud dependen del enfoque teórico y metodológico utilizado (Melina, 2010). Además, estas diferencias se deben al período de análisis, la técnica de estimación, la medición de estabilizadores automáticos, la fase del ciclo económico y el control de las expectativas de la política fiscal.

Los resultados del modelo lineal y no lineal a doce meses del shock, realizado por Carrillo Maldonado (2015), muestran variaciones en la actividad económica y no se transforman a un multiplicador fiscal en dólares debido al uso de un índice de actividad en lugar del PIB. Inicialmente, se valida la estimación del MSVAR comparando la probabilidad de recesión con el ciclo económico, que demuestra su consistencia durante los períodos analizados, especialmente en la crisis de 2008 y entre 2012 y 2013. Un aumento del gasto público tiene un impacto inicial positivo en la actividad económica, pero a partir del cuarto mes el efecto se vuelve negativo, siendo más efectivo en tiempos de crisis que en expansión. El ingreso petrolero no muestra un impacto inmediato, pero tiene un efecto positivo en los meses posteriores, aunque los modelos lineales y no lineales no difieren significativamente en sus resultados. Los ingresos no petroleros tienen un efecto positivo durante medio año, siendo más efectivos en tiempos de expansión que de crisis. La política de incrementar ingresos no petroleros, especialmente tributarios, tiene un efecto negativo en la actividad económica, con un impacto positivo inicial en tiempos de bonanza debido a un posible efecto de precios, y resulta más efectiva en estas épocas que en recesión.

La pesquisa examinó el impacto de la política fiscal en la economía de Ecuador después de adoptar la dolarización, enfocándose en cómo la política afecta en tiempos de crisis y expansión. Se planteó la hipótesis de que el gasto público y el ingreso fiscal tienen efectos positivos y negativos, respectivamente, en la actividad económica, independientemente del estado de la economía. Para evaluar esta hipótesis, se utilizó un modelo VAR con cambio de régimen, específicamente un MSVAR, que incluyó variables como el gasto

público, ingresos petroleros y no petroleros, y el IAE-NP como proxy del PIB, durante el período de enero de 2003 a noviembre de 2013.

La literatura sugiere que el gasto público tiene un impacto positivo en el PIB y que el ingreso fiscal tiene un impacto negativo, siendo ambos más efectivos durante las recesiones. Los resultados mostraron que el gasto y los ingresos tributarios tienen impactos consistentes con estudios anteriores, aunque no ofrecen mayor precisión que un modelo lineal. Sin embargo, los modelos no lineales proporcionan resultados más detallados, especialmente en el análisis del gasto y los ingresos petroleros, mostrando que los modelos lineales subestimaron los efectos de los shocks en la economía. Aunque los resultados no tienen significancia estadística clara, como en otros estudios, se sugiere investigar la pertinencia de otras técnicas de estimación para obtener intervalos de confianza más precisos.

IV.1.4.1. Situación fiscal del sector público no financiero SPNF del Ecuador

Entre 2000 y 2008, el sector público no financiero (SPNF) mantuvo un superávit tanto en el resultado total como en el principal, estimulado por el aumento en el precio del petróleo y una mayor recaudación de impuestos, entre otros factores (Almeida M., 2014). Sin embargo, tras la crisis financiera internacional, las finanzas públicas registraron déficits hasta 2013, excepto en 2011, cuando se logró un resultado primario positivo del 0,5 % del PIB (Figura 30).

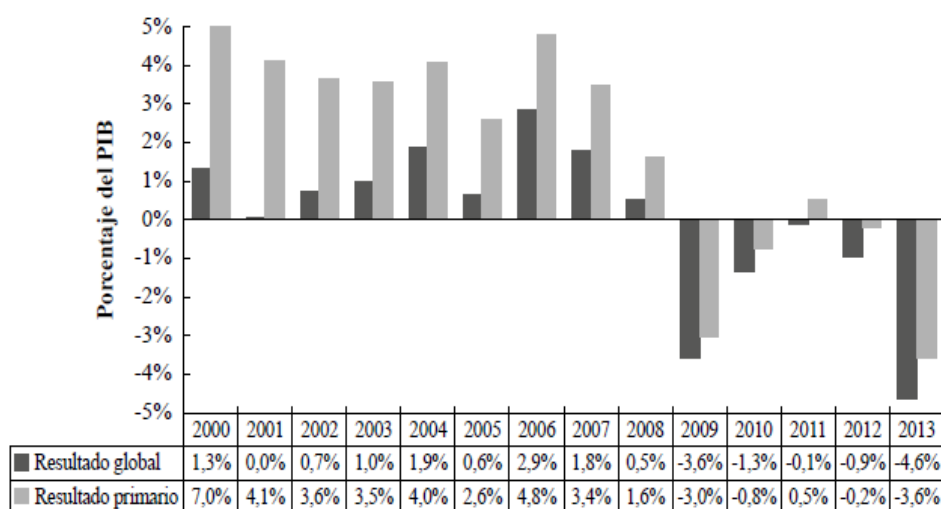


Figura 30. Resultado del SPNF en porcentaje del PIB entre 2000 y 2013

Fuente: Banco Central del Ecuador. Tomado de Carrillo Maldonado (2015)

En los albores del 2000, la presión fiscal (ingresos fiscales/PIB) simbolizaba un 22,6 %, con los impuestos y los ingresos petroleros contribuyendo significativamente (37 % y 35 %, respectivamente). Este patrón fue constante hasta 2006 debido a reformas tributarias: aumento del IVA y la reintroducción del impuesto a la renta (Almeida *et al.*, 2012a). A partir de 2007, los ingresos fiscales aumentaron debido a reformas institucionales y legales, y al aumento del precio del petróleo en 2008. Se introdujeron

impuestos progresivos, el impuesto a la salida de divisas, y los "impuestos verdes" para promover la conciencia ambiental.

Las reformas en el Servicio de Rentas Internas (SRI) mejoraron la recaudación por eficiencia administrativa. Para 2007, los ingresos fiscales alcanzaron el 26,4 % del PIB, incrementándose a 39 % en 2011. Los ingresos petroleros aumentaron del 6,5 % al 16,3 % del PIB entre 2007 y 2011, aunque disminuyeron al 12,1 % en 2013 debido a la caída del precio del petróleo. Los ingresos tributarios también crecieron del 10,8 % del PIB en 2007 al 12,7 % en 2013. La eliminación de las preasignaciones y el Código Orgánico de Ordenamiento Territorial, Autonomía y Descentralización (COOTAD) de 2010 mejoraron la descentralización fiscal y contribuyeron al incremento de los ingresos fiscales (Almeida *et al.*, 2012a).

La presión fiscal (ingresos fiscales sobre el PIB) a inicios del 2000, era del 22,6 %, manteniéndose hasta 2006. Los mayores ingresos los constituyeron impuestos e ingresos petroleros, con 37 % y 35 % respectivamente. Este panorama se debió a reformas tributarias como el aumento del IVA del 10 % al 12 % en 1999 y del 12 % al 14 % en 2001, la eliminación del impuesto a la circulación de capitales y la reinstauración del impuesto a la renta (Almeida *et al.*, 2012a).

Hacia 2007, los ingresos cambiaron debido a reformas institucionales y legales, junto con el aumento del precio del petróleo en 2008. Hubo cambios normativos para mejorar la progresividad, equilibrio, disminuir la evasión fiscal y ordenar los ingresos petroleros. Además, se introdujeron el impuesto a la salida de divisas para mantener la liquidez interna y los impuestos verdes para fomentar la conciencia ambiental, hubo reformas al reglamento del Servicio de Rentas Internas, mejoras de la eficiencia administrativa y aumento de ingresos del Estado.

Adicionalmente, los ingresos fiscales en 2007 fueron 26,4 % del PIB y aumentaron a 39 % en 2011, el ingreso petrolero en el PIB escaló del 6,5 % en 2007 al 16,3 % en 2011, pero bajó al 12,1 % en 2013, por la caída del precio del petróleo. Los ingresos tributarios también crecieron del 10,8 % del PIB en 2007 al 12,7 % en 2013. Eliminar las preasignaciones contribuyó a la ampliación de ingresos fiscales en el Presupuesto General del Estado, ya que antes de 2006 representaban el 18 % del presupuesto y estos iban a universidades y Gobiernos Autónomos Descentralizados (GAD). Con las reformas tributarias de 2007 y petroleras de 2008, se eliminaron las preasignaciones del impuesto a los consumos especiales, del impuesto a la renta y de los fondos petroleros. Además, el Código Orgánico de Ordenamiento Territorial, Autonomía y Descentralización de 2010 mejoró la descentralización fiscal, eliminando leyes que preasignaban recursos a los GAD y estableciendo un sistema de transferencias intergubernamentales. Solo se mantuvo la preasignación del IVA para las universidades (Ramírez y Carrillo, 2012).

Las reformas petroleras y presupuestarias incrementaron el financiamiento del gasto público, especialmente en inversión y gasto social. Al inicio de la dolarización, el gasto total del SPNF era del 21,3 % del PIB, influenciado por intereses de deuda, gastos corrientes, Formación Bruta de Capital Fijo (FBKF) pública y sueldos. Durante los primeros seis años, los salarios y otros gastos corrientes aumentaron su participación en el gasto total. Desde 2008, se realizaron cambios metodológicos en las cuentas fiscales, ampliando el gasto del Gobierno Central e incluyendo a las Entidades Autónomas. Ese

año, la inversión en proyectos estratégicos aumentó el gasto en FBKF al 32 %, mientras que la participación de sueldos y pago de intereses disminuyó. Aunque la crisis de 2009 afectó otros gastos corrientes, la política fiscal se mantuvo enfocada en la inversión pública y el gasto social, con el gasto de capital representando un 30 % en promedio entre 2008 y 2013. La recompra de deuda externa redujo la participación de intereses al 2 %, y los sueldos se ajustaron al 25 % con la reducción de salarios en el gobierno (Almeida *et al.*, 2012a).

La deuda pública ha mostrado una tendencia decreciente durante la dolarización. Hasta 2006, se redujo mediante políticas impulsadas por el FMI, destinando más del 50 % del presupuesto al pago de la deuda. En 2000, la deuda era el 76,7 % del PIB, reduciéndose al 28,8 % en 2006 (Almeida *et al.*, 2012a; Kitidi y Chatzistefanau, 2011). En 2007, la política de endeudamiento cambió al priorizar problemas sociales y declarar la deuda "odiosa e ilegítima", lo que permitió al gobierno recomprar bonos a precios reducidos y ahorrar 7.000 millones de dólares (Kitidi y Chatzistefanau, 2011). La deuda bajó del 27,2 % en 2007 al 16,4 % en 2009, el valor más bajo en la dolarización. La composición de la deuda también cambió, con un promedio de 77 % de financiamiento externo y 23 % interno entre 2000 y 2008, ajustándose a 64 % y 36 % entre 2009 y 2013. Desde 2009, la deuda pública aumentó lentamente, llegando al 24,7 % del PIB en 2013, financiando principalmente proyectos energéticos (Almeida *et al.*, 2012a).

IV.1.4.2. Reforma fiscal verde del Ecuador

De acuerdo a lo reseñado por Almeida (2014), hasta 2011 Ecuador no había implementado políticas fiscales verdes debido a la baja conciencia ambiental y la creencia de que la política fiscal era "neutra" en temas ambientales, a pesar de que la contaminación ambiental afecta la salud y las finanzas personales, lo que requiere acción del Estado para mejorar la calidad de vida. Para reducir el consumo de combustibles fósiles y controlar la contaminación ambiental, el gobierno decidió usar instrumentos económicos (impuestos y gasto público) y no económicos (regulaciones) para combatir la degradación ambiental. En 2011, las autoridades del Ministerio de Finanzas, SRI, Ministerio de Ambiente y Ministerio Coordinador de la Producción trabajaron en una reforma fiscal verde, concluyendo con la "Ley de Fomento Ambiental y Optimización de los Ingresos del Estado," aprobada en noviembre de 2011.

Esta ley introdujo instrumentos de mercado para que los agentes económicos internalicen los costos ambientales de la contaminación vehicular y los desechos sólidos de botellas plásticas no retornables (PET). Se utilizaron los siguientes mecanismos: (a) creación del impuesto ambiental a la contaminación vehicular (IACV), (b) impuesto a los consumos especiales y un IVA diferenciado para vehículos menos contaminantes, y (c) un impuesto redimible a las botellas plásticas no retornables. La reforma no buscaba recaudar más recursos, sino modificar los patrones de consumo y producción, incentivando el reciclaje de botellas plásticas con un reembolso total del valor (Almeida, 2014). Además, se financiaron medidas de política pública como el mejoramiento de la calidad del combustible y el fortalecimiento del Plan de Renovación de Vehículos.

- **Impuesto ambiental a la contaminación vehicular (IACV)**

El sector del transporte, consumidor de energía y principalmente de combustibles fósiles, es uno de los principales emisores de gases contaminantes (Fundación Natura, 2013). Este problema es más evidente en las zonas urbanas, donde la concentración de vehículos provoca embotellamientos y altos niveles de contaminación ambiental, incluyendo mala calidad del aire y aumento del ruido. Es crucial desarrollar políticas que mejoren la eficiencia vehicular, promoviendo medidas más económicas y energéticamente eficaces para el transporte de personas y bienes.

Las emisiones del transporte son el origen de la mala calidad del aire y son la mayor fuente de contaminantes atmosféricos. Empeoran este problema factores como: antigüedad de los vehículos, deficiente mantenimiento, falta de tecnología de control de emisiones y la calidad del combustible. Al mismo tiempo, el crecimiento económico basado en combustibles fósiles aumenta el dióxido de carbono, contribuyendo al cambio climático.

El parque automotor en Ecuador, para 2011, era de alrededor de 2,1 millones de vehículos registrados, con más del 93 % en vehículos particulares y motocicletas. El transporte de carga representaba el 6,3 %, y los autobuses menos del 0,4 %. Estos últimos tienen los motores de mayor cilindrada (15,000 c.c. y 30,000 c.c., respectivamente). Entre los automóviles sujetos al IACV, había aproximadamente 1,426,101 vehículos y 532,480 motocicletas (Ver figura 31). Considerando criterios ambientales se sugirió un impuesto sobre todo el parque automotor, aunque taxis, ambulancias y transporte público fueron exonerados debido a sus posibles impactos en la inflación y la utilidad pública de esta flota vehicular. Además, el Estado implementó programas como el Plan Renova para reducir el impacto ambiental del transporte pesado y de servicio público.

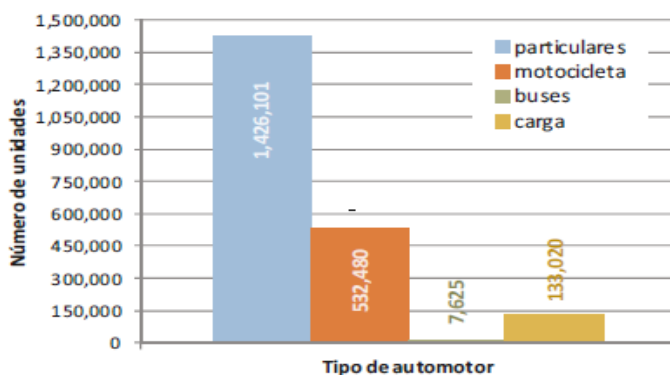


Figura 31. Número de automotores por tipo, 2010

Fuente: Tomado de Almeida (2014)

- **Impuesto sobre el consumo especial e IVA diferenciado para vehículos menos contaminantes**

La Ley de Equidad Tributaria de 2007 exoneró de impuestos a la importación de vehículos híbridos. Esta medida buscaba reducir el consumo de combustibles fósiles y las

emisiones contaminantes. Sin embargo, las baterías de níquel-metal usadas en estos vehículos son tóxicas y representan un riesgo ambiental al desecharse. En Ecuador, las condiciones geográficas hacen que los motores a gasolina de los híbridos funcionen la mayor parte del tiempo, disminuyendo la eficacia del motor eléctrico.

En marzo de 2010 se evaluó el impacto ambiental de esta medida, comparando vehículos híbridos y no híbridos en términos de tamaño del motor, contaminación y eficiencia de combustible. Entre el primer trimestre de 2009 y 2010, se importaron 1,729 vehículos híbridos, pasando de US\$ 5,5 millones en 2009 a US\$ 67,8 millones en el primer trimestre de 2010. Se concluyó que los híbridos con motores más pequeños ahorran más CO₂ por año. A partir de 1800 c.c., los niveles de contaminación aumentan, aunque los híbridos siguen siendo menos contaminantes que los que no lo son. Por lo tanto, se debe priorizar el uso de vehículos híbridos con motores de bajo cilindraje.

La exoneración de impuestos a vehículos híbridos llevó a la importación de autos de alto cilindraje, beneficiando principalmente a los quintiles más ricos y generando un gasto tributario regresivo. Se observó que cuanto mayor es el tamaño del motor, mayor es la pérdida social. Por ello, la Ley de Fomento Ambiental y Optimización de los Ingresos del Estado reformó el IVA y el ICE: los autos híbridos o eléctricos de hasta 3.5 toneladas y menos de US\$35,000 siguen exentos de IVA e ICE, mientras que los más costosos pagan IVA del 15 % e ICE reducido comparado con los no híbridos.

- **Impuesto redimible a las botellas plásticas no retornables (PET)**

No hay lugar en el planeta sin residuos plásticos. El plástico no se degrada completamente, sino que se descompone en partículas dañinas para los animales que ingieren estas sustancias. El problema se agrava con el aumento de envases desechables, especialmente botellas. Estados Unidos introdujo una norma para los envases desechables en los años 50 para reducir su uso. Oregón fue el primer estado en aprobar una ley contra los envases desechables en 1971, seguido por otros estados. Estos sistemas de depósito-reembolso han demostrado beneficios ambientales significativos, reciclando miles de millones de latas y botellas, ahorrando energía y reduciendo emisiones de gases de efecto invernadero, además de generar empleo y actividad económica.

En Ecuador se producen/importan alrededor de 1,100 millones de botellas PET. Para reducir el impacto ambiental de estas se propuso un impuesto a las botellas plásticas no retornables en la Ley de Fomento Ambiental y Optimización de los Ingresos del Estado. Este impuesto busca concientizar sobre el reuso y la reducción de su consumo, y fomentar el reciclaje; no tiene como objetivo generar recaudación, sino modificar el comportamiento social. Están exentos los productos lácteos y medicamentos. En 2011, el reciclaje de plástico PET en Ecuador era del 39 %, aumentando al 70 % en 2012 gracias a la implementación de puntos de canje y centros de acopio, con una estimación de recuperación del 80 % para finales de 2012.

IV.1.5. Análisis comparativo del Presupuesto General del Estado y su influencia en la política fiscal en el Ecuador, período 2019-2020

La comparación del impacto del Presupuesto General del Estado en la mejora de la calidad de vida de los ecuatorianos a través del gasto público, fue el tema analizado por Moyón Sánchez *et al.* (2020). Para ello utilizó un enfoque descriptivo que permitió caracterizar las variables estudiadas, y realizar un análisis cuantitativo y porcentual de los ingresos y gastos del presupuesto estatal. Las políticas monetarias restrictivas han elevado el desempleo y la pobreza, con menor cobertura de servicios sociales. Por lo tanto, optimizar el gasto público es factible, pero no se debe basar exclusivamente en la reducción de la masa salarial como vía de austeridad.

En épocas recientes el equilibrio fiscal ha estado comprometido, ejecutándose medidas de austeridad como la reducción de entidades y servidores públicos, disminución en compras de bienes y servicios, remisión tributaria, y apoyo al sector productivo y emprendimientos para generar empleo. La calidad del gasto público se centra en el uso eficiente de recursos para aumentar el crecimiento económico y la equidad distributiva, especialmente en América Latina y el Caribe. La medición de esta calidad debe considerar múltiples factores que afectan los objetivos macroeconómicos y fiscales (Armijo y Espada, 2014). El presupuesto es una herramienta financiera, económica y social para planear, programar y proyectar ingresos y gastos públicos, buscando que las proyecciones sean lo más realistas posibles (Romero E., 2012).

El Plan Nacional de Desarrollo es el instrumento al que se sujetarán las políticas, programas y proyectos públicos, la programación y ejecución del Presupuesto General del Estado y la inversión, además de la asignación de los recursos públicos, de acuerdo con lo estatuido por la Constitución Política del Ecuador y el Código Orgánico de Planificación y Finanzas Públicas. Por lo tanto, el PGE es el instrumento para la determinación y gestión de los ingresos y egresos de todas las entidades que constituyen las diferentes funciones del Estado.

Así, el 31 de octubre de 2019, el Ministerio de Economía envió la Proforma 2020 a la Asamblea para su discusión y aprobación. El 27 de noviembre, la Asamblea Nacional aprobó una resolución en la cual hizo 17 observaciones a la Proforma del Presupuesto General del Estado remitida por el Ejecutivo. El 5 de diciembre de 2019, el presidente de la República remitió el cumplimiento a las observaciones presentadas a la Asamblea Nacional, donde se discutió el 17 de diciembre de 2019 y no se aprobó. En virtud de lo establecido en la Constitución, el presidente solicitó la publicación de la Proforma Presupuestaria que entró en vigencia el 27 de diciembre de 2019. Esta Proforma Presupuestaria para el año 2020 asciende al valor de USD 35 498 042 millones; se estima que el PIB para este Ejercicio Fiscal alcance un monto de USD 110 434 442 millones (Registro Oficial de la República del Ecuador, 2019).

- Presupuesto 2020 vs. 2019 según variables macroeconómicas

La tabla 13 compara el presupuesto 2020 con el de 2019, tomando en cuenta variables macroeconómicas fundamentales. El Ministerio de Finanzas proyectó un PIB nominal de

USD 110,434 millones para 2020, una reducción del 2.35 % respecto a los USD 113,097 millones de 2019. En términos reales, esto implicaba un crecimiento del PIB del 0.57 %. La tasa de variación del deflactor se estimó en 1.0 % para 2020, comparado con el 1.87 % de 2019. La inflación promedio proyectada para 2020 fue de 0.84 % frente al 1.07 % estimado para 2019. En el sector petrolero se esperaba una producción de 194.78 millones de barriles a un precio promedio de USD 51.30 por barril en 2020, comparado con los 206.21 millones de barriles proyectados para 2019, lo que representó una reducción del 5.54 % (Ministerio de Economía y Finanzas, 2020).

Tabla 13. *Principales variables macroeconómicas Presupuesto 2020 vs. Presupuesto 2019*

VARIABLES MACROECONÓMICAS	PROFORMA 2019	PROFORMA 2020
PIB nominal (USD en millones)	113.097	110.434
Crecimiento real del PIB	1,43 %	0,57 %
Tasa de variación de deflactor de PIB	1,87 %	1,00 %
Inflación	1,07%	0,84 %
Importaciones no petroleras (USD millones FOB)	18.253	17.464
Volumen de producción fiscalizada de petróleo (millones de barriles)	206.21	<u>194.78</u>
Precio promedio de exportaciones de crudo (USD-barril)	50.05	51.3
Precio promedio de exportaciones de derivados (USD-barril)	67.34	49.87

Fuente: MEF, BCE, Ministerio de Energía y Recursos No Renovables

La tabla 14 compara los presupuestos de 2020 y 2019 según ingresos y egresos totales. En 2020, los ingresos fueron USD 26,545.98 millones y los egresos USD 29,929.89 millones, llevando a un déficit de USD 3,383.91 millones (3.06 % del PIB), cubierto mediante financiamiento público. En 2019, los ingresos fueron USD 22,361.51 millones y los egresos USD 25,098.45 millones, con un déficit de USD 2,736.94 millones (2.42 % del PIB), también sufragado públicamente. La inversión pública en 2020 era de USD 3,624.73 millones, comparada con USD 3,429.76 millones en 2019, un aumento de USD 194.97 millones destinados a proyectos y programas nuevos del Plan Anual de Inversión.

Tabla 14. *Déficit total: Presupuesto 2020 vs. Presupuesto 2019 (en millones de dólares)*

TOTALES	2020	2019	VARIACIÓN	
			ABSOLUTA	RELATIVA
Ingresos totales	26.545,98	22.361,51	4.184,47	15.76 %
Egresos totales	22.929,89	26.098,45	4.831,44	16.14 %
DÉFICIT /SUPERAVIT GLOBAL	-3.383,91	-2.736,94	-646,97	19,12 %

Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas

La tabla 15 compara los presupuestos 2020 y 2019 según tipos de ingresos. El de 2020 ascendió a USD 35,498.42 millones, con ingresos corrientes de USD 23,853.05 millones (67.19 %), ingresos de capital de USD 2,712.76 millones (7.64 %) y financiamiento de USD 8,932.61 millones (25.16 %). En 2019, el presupuesto fue de USD 35,529.39 millones, con ingresos corrientes de USD 23,784.21 millones (66.94 %), ingresos de capital de USD 2,825.93 millones (7.95 %) y financiamiento de USD 8,919.25 millones (25.10 %).

Tabla 15. *Análisis comparativo egresos por instituciones de mayor gasto en personal: Presupuesto 2020 vs. Presupuesto 2019 (en millones de dólares)*

GASTOS EN PERSONAL	2020	2019	VARIACIÓN	
			ABSOLUTA	RELATIVA
Ministerio de Educación	2.361,25	2.492,67	-131,42	-5,57 %
Ministerio de Salud	1.505,80	1.605,25	-99,45	-6,60 %
Ministerio de Defensa	1.134,73	1.221,47	-86,74	-7,64 %
Policía Nacional	1.123,44	1.182,71	-59,27	-5,28 %
TOTAL	6.125,22	6.608,42	-483,20	-7,89 %

Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas

En 2020 el financiamiento remontó a USD 8,932.61 millones, con USD 4,709.82 millones de deuda externa (13.27 % del presupuesto y 4.26 % del PIB). Esta deuda incluyó USD 2,687.97 millones de préstamos de Organismos Multilaterales, USD 1,819.28 millones de otras entidades internacionales y USD 202.57 millones de gobiernos. La deuda interna es de USD 1,955.11 millones, proveniente de papeles fiduciarios en el mercado financiero nacional. Otros préstamos suman USD 2,267.68 millones.

En 2019 el financiamiento total fue de USD 8,148.26 millones (22.93 % del presupuesto), con USD 7,385.26 millones de deuda externa (20.79 % del presupuesto y 6.53 % del PIB). Esta deuda incluye USD 1,750 millones de Títulos Valores, USD 916.04 millones de Organismos Multilaterales, USD 2,925.53 millones de otras entidades internacionales y USD 1,793.69 millones de gobiernos. La deuda interna fue de USD 762.99 millones, proveniente de papeles fiduciarios y préstamos del Banco del Estado (0.67 % del PIB y 2.15 % del Presupuesto).

El PGE del año 2020 era de USD 35,498.42 millones, repartidos en USD 23,853.05 millones de ingresos corrientes (67.19 %), USD 2,712.76 millones de ingresos de capital (7.64 %) y USD 8,932.61 millones de ingresos de financiamiento (25.16 %). De estos, USD 4,709.82 millones son deuda externa (13.27 % del presupuesto y 4.26 % del PIB), distribuidos en préstamos de Organismos Multilaterales (USD 2,687.97 millones), otras entidades internacionales (USD 1,819.28 millones) y gobiernos (USD 202.57 millones). La deuda interna es de USD 1,955.11 millones, derivada de papeles fiduciarios en el mercado nacional, y con otros préstamos suman USD 2,267.68 millones.

El análisis realizado por Moyón Sánchez *et al.* (2020) muestra que la deuda pública ejerce una presión fiscal insostenible, desviando recursos destinados a servicios públicos para el pago de la deuda. En lugar de aumentar el endeudamiento, se deben promover políticas de comercio exterior para mejorar la balanza de pagos. La dolarización depende de la liquidez del mercado local y no debe sacrificarse la sociedad por financiamiento.

El FMI ha propuesto ajustes fiscales como la reforma tributaria y la reducción del tamaño del Estado. En 2019, la eliminación de subsidios a los combustibles causó caos, evidenciando la necesidad de reevaluar acuerdos para mantener crédito. La pandemia y la caída del precio del petróleo han agudizado la crisis, pasando de una política fiscal

expansiva a una restrictiva, con recesión y reducción del empleo. Sin embargo, el sector bancario tuvo utilidades netas de USD 616 millones en 2019.

A la luz de lo expuesto, se hace necesario fortalecer acuerdos comerciales, potenciar el turismo, atraer inversión extranjera y diversificar la producción interna para generar divisas y mejorar las condiciones laborales. Optimizar el gasto público es posible, pero requiere un enfoque equilibrado que no solo reduzca la masa salarial, sino que también garantice servicios públicos eficientes.

IV.1.6. Análisis de la política tributaria en la recaudación fiscal: caso Ecuador

Paredes Cruz *et al.* (2018) se propusieron evaluar el impacto de la política tributaria del ejecutivo en la recaudación fiscal nacional. La finalidad de esta política es redistribuir la riqueza, fomentar el desarrollo sostenible, incentivar la producción y competitividad nacional, promover el conocimiento científico y tecnológico, y facilitar su integración en el mercado internacional mediante el uso de impuestos como herramientas regulatorias.

Mediante la revisión de fuentes secundarias documentales -artículos y libros de bases de datos indexadas como scholar.google.com y doaj.org, además de documentos oficiales del Servicio de Rentas Internas sobre política fiscal e impuestos en Ecuador-, los autores analizaron 15 fuentes de consulta y examinaron categóricamente la política fiscal ecuatoriana entre julio de 2017 y julio de 2018: a) Impuestos internos: Impuesto a la Renta, IVA e ICE de operaciones internas, impuestos ambientales; b) Importaciones: IVA y el ICE y c) Contribuciones solidarias: patrimonio y utilidades, además de devoluciones. El cambio en la política tributaria reflejó un aumento de los impuestos indirectos y una disminución de los impuestos directos, lo que tuvo un impacto negativo en la economía en general.

Las concepciones del neoliberalismo contemporáneo sostienen que el Estado no debe intervenir en la economía, ya que el mercado tiene la capacidad de autorregularse, y los bienes y servicios estatales estarían mejor en manos privadas. En contraste, el socialismo puro argumenta que el mercado es imperfecto y requiere intervención estatal para redistribuir la riqueza y superar desigualdades sociales, con el Estado controlando los factores de producción y recursos.

La política económica de Ecuador es un híbrido que permite la libre empresa con una intervención estatal moderada, estableciendo objetivos de equidad y desarrollo, y buscando el equilibrio de las finanzas públicas. La intervención estatal en la economía se basa en relaciones de poder, con un régimen de leyes y reglamentos administrados por instituciones que controlan y recaudan impuestos. El Art. 284 de la Constitución de Ecuador establece que la política económica debe asegurar una adecuada distribución del ingreso y riqueza nacional, y lograr un desarrollo equilibrado del territorio nacional. La política fiscal es una herramienta clave para la recaudación de fondos necesarios para el funcionamiento del Estado y el cumplimiento de sus fines sociales.

Asimismo, en el Artículo 285 se establecen los objetivos específicos de la política fiscal, tales como financiar servicios e inversiones públicas, redistribuir ingresos mediante

impuestos y subsidios, y generar incentivos para la inversión en sectores económicos socialmente deseables y ambientalmente aceptables. El régimen tributario busca recaudar los recursos necesarios para redistribuir la riqueza, estimular el empleo y la producción responsable, bajo el principio de que quienes tienen más, pagan más. Y el Artículo 300 determina que el régimen tributario se regirá por principios de generalidad, progresividad, eficiencia, simplicidad administrativa, equidad, transparencia y suficiencia recaudatoria, priorizando los impuestos directos y progresivos.

El Código Tributario Ecuatoriano, en su Artículo 2, establece la supremacía de las normas tributarias sobre otras leyes, y el Artículo 6 indica que los tributos deben servir como instrumentos de política económica para fomentar la inversión, el ahorro y la distribución equitativa de la renta. Según el Consejo Nacional de Planificación (2009) la política fiscal debe asegurar la redistribución equitativa de la riqueza, ampliar la base de contribuyentes y combatir la evasión tributaria, fortaleciendo la cultura contributiva y aplicando mecanismos de control.

Por otro lado, Godoy Peralta (2015) enfatiza la necesidad de aumentar la capacidad recaudatoria y mejorar la eficiencia de la administración tributaria para reducir la evasión fiscal, un problema significativo en América Latina. Así, la evasión fiscal es un fraude que crea un déficit en el presupuesto estatal, exacerbado por la informalidad económica y la corrupción. También, Castañeda Rodríguez (2015) y Del Valle Santander (2010) destacan factores como la falta de conciencia tributaria, sistemas tributarios poco transparentes, y la baja probabilidad de detección como causas de la evasión. Quintanilla De la Cruz (2014) señala que Perú tiene una de las tasas más altas de evasión en la región, lo cual afecta la carga tributaria y las inversiones.

Gómez Sabatini (2016) argumenta que los sistemas tributarios en América Latina enfrentan debilidades estructurales y altos niveles de incumplimiento. En Ecuador, a pesar de los esfuerzos del gobierno, la evasión fiscal sigue siendo un problema, con pérdidas significativas de ingresos. El equilibrio entre ingresos y gastos públicos es crucial para la economía, según Guaranda Quijije (2016), quien señala que el Presupuesto General del Estado depende de ingresos corrientes, de capital y financieros, y que los egresos deben ser financiados de manera sostenible y responsable, como lo detalla el Artículo 286 de la Constitución.

Los ingresos públicos como fuentes de financiamiento son usados por el Estado para su operación, y en Ecuador se dividen en ingresos petroleros no tributarios, ingresos no petroleros tributarios e ingresos no petroleros no tributarios. Los ingresos petroleros no tributarios provienen de las divisas generadas por la venta de petróleo y sus derivados. Este sector es vital para la economía ecuatoriana; representa una gran parte de las exportaciones y contribuye significativamente al Presupuesto General del Estado, el cual cubre mayormente los egresos, especialmente en inversión pública (Humanante Serrano, 2014, p. 37).

Los ingresos no petroleros tributarios incluyen impuestos generales administrados por el Servicio de Rentas Internas, como el impuesto a la renta y el impuesto al valor agregado,

así como aranceles de importación gestionados por la Secretaría Nacional de Aduanas. También abarcan los impuestos y tasas recaudados por gobiernos seccionales, como municipios y concejos provinciales. Por otro lado, los ingresos no petroleros no tributarios provienen de la autogestión de entidades públicas, tales como el Registro Civil y el cobro de servicios públicos, así como multas e intereses.

El gasto público se clasifica en gasto corriente, gasto de capital, pago de deuda, gasto en servicios públicos, gasto social y gastos administrativos. El Presupuesto General del Estado ha experimentado un incremento significativo, creciendo un 14,85 % de 2009 a 2010. El gasto corriente es el más relevante, ya que financia el funcionamiento de ministerios y otras entidades estatales, incluyendo salarios y suministros. El gasto de capital se destina a inversiones en infraestructura y proyectos que fomentan el desarrollo del país, como carreteras, escuelas, hospitales y plantas hidroeléctricas.

Paredes Cruz *et al.* (2018) enfatizan en la recaudación de impuestos, complementada por políticas gubernamentales que garantizan servicios públicos de calidad y el desarrollo de infraestructuras que benefician al país. Las políticas deben adoptar un enfoque redistributivo de la riqueza, otorgando mayor relevancia a los impuestos directos en comparación con los indirectos, especialmente el impuesto a la renta. También es fundamental abordar problemas que generan malestar en la población, como la corrupción y la percepción de que los impuestos no se traducen en beneficios tangibles para los ciudadanos, sino en beneficios políticos para el gobierno actual, así como la gran cantidad de instituciones públicas que dependen de los ingresos tributarios.

IV.1.7. Herramientas de política fiscal para regular la actividad emprendedora del comercio informal en Jipijapa, Ecuador

Informes como los de Ortiz (2014), indican que la política fiscal es determinante para mantener la estabilidad económica y evitar inflación y desempleo. El presupuesto del Estado incluye el gasto público y los ingresos públicos como impuestos y endeudamiento. Incorporar la política fiscal al comercio informal -sector que en los últimos años ha tenido un considerable desarrollo-, puede mejorar la eficiencia económica y contribuir al Buen Vivir en Ecuador (Sánchez y Galindo, 2013).

Para medir la evasión fiscal y el pago de tributos se han diseñado modelos lineales y no lineales. Modelos como SVAR (Structural Vector Autoregressive) y DSGE (Dynamic Stochastic General Equilibrium) son comunes, mientras que el modelo MSVAR es especialmente útil para evaluar la efectividad de la política fiscal en diferentes estados económicos. Los modelos no lineales, como TVAR, permiten un análisis más preciso de la política fiscal, especialmente en tiempos de crisis. Modelos neokeynesianos también son utilizados para medir la política fiscal, los que introducen rigideces nominales de precios y salarios en un entorno de competencia monopolística para mostrar que el aumento del gasto puede tener efectos positivos sobre el consumo y la inversión pública.

La expansión del gasto gubernamental o la reducción de impuestos tienen un impacto positivo en el ingreso, pero su magnitud y duración dependen de la propensión al consumo y ahorro futuro. Este efecto también se observa en los precios cuando son fijos.

Con respecto a esto, Baque Sánchez *et al.* (2022) analizaron la endeble organización tributaria de Ecuador que ha entorpecido la regulación del comercio informal, especialmente con el aumento de los requerimientos presupuestarios. En el estudio se examinaron las herramientas de política fiscal para regular la actividad emprendedora del comercio informal en Jipijapa, Ecuador. Con ayuda de métodos históricos-lógicos se establecieron los fundamentos de la política fiscal y la Teoría de Decisión Multicriterio Discreta (DMD), que es útil para tomar decisiones entre varias alternativas, considerando diversos criterios.

En el estudio se aplicó el método de ponderación lineal (Scoring), donde el decisor evalúa modelos lineales, no lineales, neokeynesianos y autorregresivos para entender los efectos de la política fiscal en la economía. Este método maximiza la satisfacción según la teoría de la utilidad y el valor (Martínez y Escudey, 1998). Se construyó una función de valor para cada alternativa, de acuerdo con la siguiente ecuación:

$$S_j = \sum_i W_i r_{ij} \quad (2)$$

Donde:

W_i es el peso del criterio j

r_{ij} es el resultado de la evaluación (*rating*) de la alternativa i respecto al criterio j .

Los datos para seleccionar los modelos se obtuvieron del análisis documental, asignando pesos para compararlos. El método de ponderación lineal, completamente compensatorio, depende de la asignación de pesos y de la escala de evaluación de 0-9 puntos para construir una función de valor para cada alternativa. La herramienta MSVAR resultó ser la idónea para medir y entender los efectos de la política fiscal en relación con la regulación de la actividad emprendedora del comercio informal en Jipijapa en Ecuador y determinar períodos de expansión y recesión en el mismo. Se ve como un conjunto de medidas adoptadas por el gobierno central para recaudar ingresos mediante la exigencia de impuestos a la población. Su objetivo es cubrir los gastos del sector público y satisfacer las necesidades de la ciudadanía, contribuyendo así a un equilibrio económico adecuado, lo que tiene un impacto positivo en este sector y contribuye al bienestar de la población.

En la figura 32 se particulariza la estructura jerárquica utilizada por Baque Sánchez *et al.* (2022) para el análisis de la política fiscal para regular la actividad emprendedora del comercio informal en Jipijapa. En la cima de la jerarquía se encuentra el objetivo del análisis, en el nivel medio los criterios de comparación, y en el nivel inferior, las alternativas.

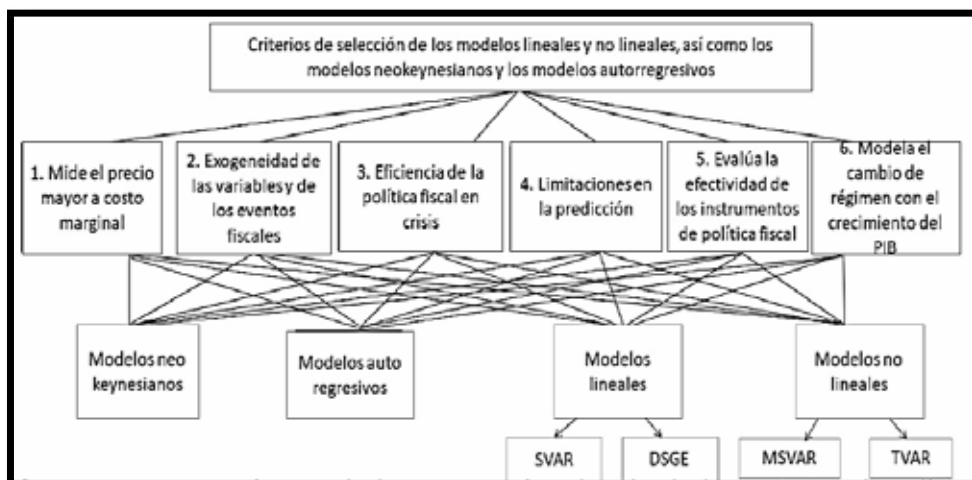


Figura 32. Estructura jerárquica de los criterios de selección de herramientas de política fiscal para regular la actividad emprendedora del comercio informal.

Fuente: Tomado de Baque Sánchez *et al.* (2022)

Se observó un mayor efecto de la política fiscal en tiempos de recesión, destacándose un aumento de impuestos que puede tener efectos negativos durante las crisis.

IV.1.8. Análisis de la política fiscal descrita en la constitución vigente del Ecuador

Ecuador depende económicamente de la política fiscal, ya que la política monetaria está restringida a causa de dolarización iniciada en el año 2000. El país enfrenta un déficit fiscal de 3.300 millones de dólares y un creciente endeudamiento, insostenible sin una gestión adecuada de la deuda pública, el gasto estatal y los sistemas tributarios (Chamba Bastidas *et al.*, 2020). Las autoridades tienen dificultades para cumplir con los objetivos de la política fiscal establecidos en la Constitución, que no han resuelto los problemas estructurales de producción y competitividad. Es imperativo evaluar si el gobierno está administrando adecuadamente los recursos estatales para promover el desarrollo de la población.

En el año 2000 la política fiscal emergió como un vehículo de intervención económica para el gobierno, dado que la adopción del dólar como moneda oficial en Ecuador anuló la capacidad de aplicar políticas monetarias y cambiarias, impidiendo el control sobre el tipo de cambio y el flujo monetario. Desde entonces, la situación fiscal del país se ha transformado en uno de los desafíos más significativos para los gobiernos ecuatorianos (Carrillo, 2017). La Asamblea Nacional ecuatoriana redactó la Nueva Constitución del Ecuador en 2007, aprobada en 2008, con la finalidad de robustecer la política fiscal del país. Se estableció un sistema económico social y solidario colocando al ser humano como centro y propósito de la actividad económica. Introdujo principios como: progreso, equilibrio, capacidad de cobro, priorizar los impuestos directos y el compromiso climático, fundamentales para promover una sociedad justa bajo el enfoque del Buen Vivir (Servicio de Rentas Internas, 2018).

Chamba Bastidas *et al.* (2020) plantearon como meta en su investigación inspeccionar el propósito de la política fiscal según la Constitución ecuatoriana, centrándose en los períodos de los expresidentes Rafael Correa y Lenin Moreno, para ello se apoyaron en la perspectiva interdisciplinaria del derecho y la economía, dada la estrecha relación entre ambas disciplinas.

Según la constitución actual, el Estado ecuatoriano debe diseñar una política fiscal adecuada, que debe permitir la obtención de ingresos mediante el cobro de impuestos a los ciudadanos para financiar el consumo del sector público, compensar las insuficiencias de la población, y para una estabilidad económica beneficiosa. Las acciones económicas implementadas tienen como fin influir en forma directa a la demanda agregada, basadas en dos clases de política fiscal: (a) expansiva y (b) restrictiva.

Política fiscal expansiva: aplicable en períodos de crisis económica cuando la demanda agregada es escasa y hay desempleo y subutilización del potencial productivo. Sus objetivos se alcanzan mediante dos medidas principales: 1) **incremento del gasto público:** para estimular la producción y el empleo, lo que impulsa la demanda agregada; 2) **reducción de impuestos:** con la disminución de las tasas impositivas se incrementan los ingresos familiares y se fomenta el consumo. Además, busca reducir los costos de las empresas para promover mayores niveles de inversión (Carrillo, 2017).

Política fiscal restrictiva: aplicable cuando la economía experimenta una expansión; se busca evitar el aumento de precios, o sea, la inflación. Los métodos utilizados son: 1) **reducción del gasto público:** disminución de inversiones estatales, transferencias y compras para reducir la demanda y controlar los precios; 2) **aumento de impuestos:** el incremento de las tasas impositivas reduce las entradas de las familias y limita el consumo. Además, las empresas afrontan costos elevados, lo que desalienta la inversión (Carrillo, 2017). Según el contexto económico actual Ecuador ha adoptado una política fiscal expansiva, que incluye un aumento del gasto público. El gobierno busca mejorar la infraestructura productiva y generar empleos estables. Sin embargo, este aumento del gasto es costado mediante deuda, conllevando a un bajo crecimiento económico del país.

En años recientes la economía ecuatoriana ha enfrentado desafíos significativos. En 1999, la pérdida del sucre como moneda oficial y la crisis del sistema financiero llevaron a una profunda recesión. Con intentos de recuperación, -aumento en inversión y consumo en 2000 y 2001-, la economía siguió fluctuando. La crisis global de 2009 y la dependencia del petróleo también impactaron negativamente. Desde 2010, el gasto público ha aumentado gradualmente, financiado por altos ingresos tributarios, pero con un creciente déficit fiscal. La situación actual muestra una deuda pública del 51 % del PIB, una disminución del 50 % en el crecimiento del PIB en 2018 respecto a 2017, y una pobreza del 25 %. Se necesitan reformas fiscales para cumplir con las normativas legales establecidas (Rozas, 2010).

En Ecuador, la falta de una metodología adecuada para medir los objetivos de la política fiscal ha llevado a definir variables macroeconómicas que intentan demostrar los resultados alcanzados. Estas variables incluyen: (a) PIB, (b) Deuda, (c) Pobreza.

a) PIB. El PIB ecuatoriano evolucionó en el periodo 2007-2018, los datos son expresados en moneda local a precios constantes. Ha presentado niveles de crecimiento superiores a los obtenidos en décadas anteriores, explicados por la inversión determinada por los gobiernos para potenciar la producción e inversión. Se obtuvo su mayor alcance en los años 2014 y 2018, motivado por la adecuación de la economía en el escenario global (Figura 33).

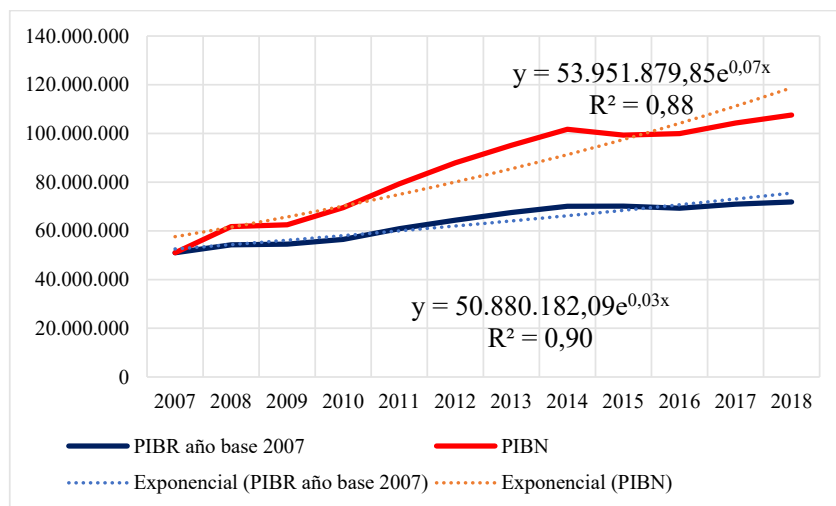


Figura 33: Evolución del PIB del Ecuador, 2007-2018

Fuente: Tomado de Chamba Bastidas *et al.* (2019)

b) Deuda. Aplicar y fortalecer diversas políticas promueven el crecimiento económico de un país, las que están determinadas por los ingresos generados y el nivel de endeudamiento. Por lo tanto, la deuda debe contribuir a la mejora de los resultados económicos; de lo contrario, indica que no ha habido una planificación adecuada de la estrategia económica (Ver figura 34).

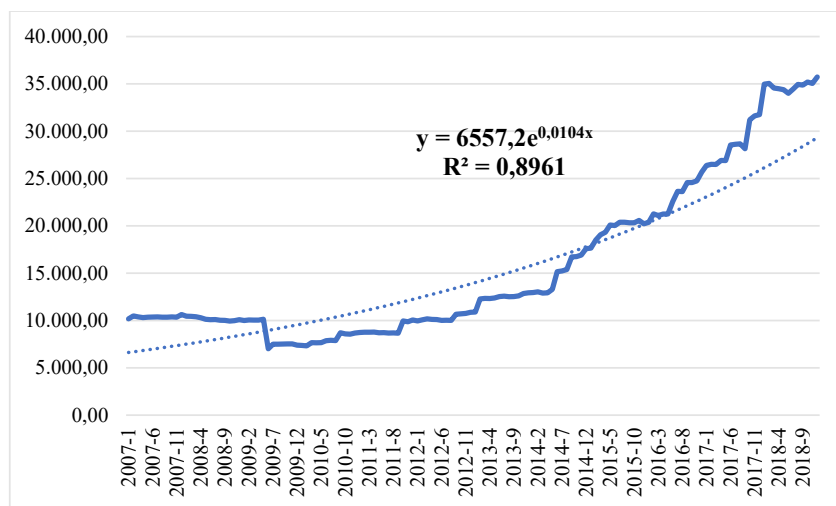


Figura 34: Evolución trimestral de la deuda pública 2007-2018

Fuente: Tomado de Chamba Bastidas *et al.* (2019)

Ecuador depende económicamente del endeudamiento por la escasa generación de ingresos y el elevado gasto público de los últimos dos gobiernos, incrementado por la incapacidad del sector productivo de generar ingresos sostenibles; su déficit lo ha financiado con deuda pública y privada, incluyendo entidades como el IESS, el Banco del Estado, y organismos internacionales y proveedores. Para mejorar requiere endeudarse con el propósito de realizar ajustes macro económicos, aunque sean políticamente costosos. El país debe abandonar la política de gasto irresponsable, especialmente en gasto corriente, vigente desde 2014. La deuda pública (externa e interna) equivale al 51 % del PIB (Observatorio de la Política Fiscal, 2008).

c) **Pobreza.** Las políticas económicas del gobierno de Rafael Correa se implementaron para aumentar el acceso a servicios básicos y mejorar la calidad de vida. La pobreza se ha medido indirectamente, basándose en los ingresos de la población y su capacidad para adquirir bienes esenciales.

El análisis de los índices de pobreza se divide en etapas. La primera, de 2007 a 2015, se caracterizó por la creación de un Comité Institucional para la Erradicación de la Pobreza, que promovió programas para generar empleo y acceso a servicios básicos. Esto resultó en una reducción de la pobreza del 36,7 % al 23,3 %.

Al cierre de 2018, la pobreza se situó en 24,5 % (Figura 35). Aunque esto es una mejora respecto al índice inicial, aún hay sectores de la población que carecen de recursos económicos adecuados.

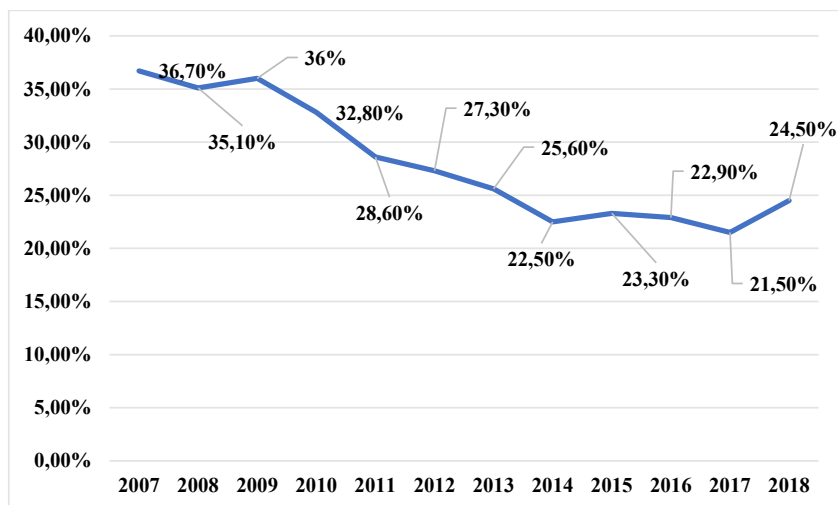


Figura 35: Evolución de los niveles de pobreza 2007-2018

Fuente: Tomado de Chamba Bastidas *et al.* (2019)

Durante el período analizado, la reducción de gastos se enfocó al ámbito social. Ecuador enfrenta un desafío significativo a mediano y largo plazo, dado que su principal recurso, el petróleo, es no renovable y su importancia en la economía podría disminuir. El país necesita diversificarse, pasando de depender de la producción de materias primas a ser competitivo en bienes y servicios específicos que generen ventajas comparativas. La solución inmediata para el déficit fiscal radica en una gestión efectiva de los tributos, que

representan aproximadamente el 50 % de los ingresos del Presupuesto General del Estado. Es crucial que el gobierno implemente medidas fiscales para mejorar la eficiencia en la recaudación de impuestos y así asegurar la sostenibilidad de la política fiscal (Baquero Sánchez *et al.*, 2022).

IV.1.8.1. Política tributaria y fiscal del Ecuador

La política fiscal es esencial para la gestión pública y la economía de Ecuador, ya que la estabilidad económica del país depende en gran medida de ella. Por lo tanto, es imperativo analizar su planificación, ejecución y resultados. Bajo este enfoque, se examina la relación entre inflación y empleo. Según Smyth (2021), esta relación es inversamente proporcional, pero The Global Economy sugiere que no siempre es así, mostrando una tendencia directa. Asimismo, se analiza la relación entre gasto público y presión fiscal. Entre 1993 y 1999, el gasto público fue mayor, mientras que desde 2000, la presión fiscal ha predominado (Chamba *et al.*, 2019).

Entre 2011 y 2012 Ecuador experimentó un repunte económico, casi igualando el ciclo positivo de 2004, impulsado principalmente por el petróleo. Aunque la recaudación ha aumentado desde 2006, sigue dependiendo del petróleo y otros productos como flores, cacao, banano y camarón. Si estos productos no se movieran internacionalmente, la recaudación caería significativamente. Además, una mejor gestión del SRI podría aumentar la recaudación. Desde 2013, se observa una tendencia decreciente en la economía, reflejando un ciclo económico difícil agravado por la inestabilidad política. Esto desincentiva la inversión, el trabajo y la producción competitiva, generando incertidumbre sobre el futuro, a menos que el gobierno actual tome nuevas medidas.

Ecuador y otros países de la región tienden a seguir políticas internacionales, independientemente de su conveniencia local. Su déficit fiscal es serio y difícil de manejar, ya que los recursos no son suficientes para cubrir el presupuesto, lo que facilita el endeudamiento. Los organismos de crédito están dispuestos a prestar, garantizando el pago con recursos como el petróleo, lo que implica que ciertos recursos futuros ya están comprometidos (Observatorio de la Política Fiscal, 2008).

Los ciclos económicos, en aumento o en baja, reflejan el comportamiento de América Latina y el Caribe, a excepción de 1999, momento en el que Ecuador sufrió su peor crisis económica. A pesar de ello, el ciclo 1998-1999 fue en extremo nocivo, debido a cambios en la gestión económico-financiera, crisis financiera internacional, conflicto bélico con Perú, fenómeno de El Niño y los intereses de los gobernantes.

La presión fiscal de Ecuador en 2015 estaba cerca de la media en comparación con otros países de la región. Las curvas de variación del PIB de Ecuador y América Latina y el Caribe coincidieron. Esto indica que, aunque la tasa de variación del PIB era decreciente, algunos países lograron una mayor efectividad en la recaudación de impuestos, mientras que otros fueron superados por Ecuador en este aspecto.

Las estrategias que funcionaron bien en un país en un momento determinado no deben aplicarse de manera generalizada a todos los países y en distintos contextos económicos. Una teoría que es efectiva para un país en un momento específico no necesariamente lo será para otro. Las estrategias de expansión o restricción deben ejecutarse sin afectar el mediano y largo plazo, evitando trasladar problemas al futuro. En el caso de Ecuador, aunque las curvas de inflación y desempleo están controladas, esto se ha logrado a costa de mayor endeudamiento, déficit fiscal y falta de recursos a corto plazo. Sin medidas correctivas adecuadas, el ciclo negativo podría comenzar en estos años.

Ecuador no tiene ventajas absolutas y representativas a nivel internacional, lo que impide un crecimiento real y sostenido. El país sigue dependiendo de recursos naturales, muchos de ellos sin valor añadido característico (Observatorio de la Política Fiscal, 2008).

IV.1.8.2. Función de reacción fiscal para Ecuador, 2000-2017

Históricamente, Ecuador ha sufrido de déficits fiscales continuos, lo que pone en riesgo el equilibrio fiscal. Motivado por ello, Londoño Espinosa (2017) analiza la respuesta de los resultados primarios a los cambios en la deuda, y evalúa si el Gobierno ajusta su superávit primario conforme al endeudamiento. Se indica un incremento insostenible de la deuda pública, que causa debilidad fiscal y, por tanto, amenaza el afianzamiento fiscal. Aunque la política fiscal cumple con la restricción presupuestaria, su sostenibilidad es débil, subrayando la necesidad de reestructurar las finanzas públicas.

Decidir cómo utilizar los ingresos y gastos públicos es función de la política fiscal, los cuales se relacionan a través del balance fiscal, ya que los costos están condicionados por las entradas observadas (Catalán, 2013). Numerosas administraciones han exhibido déficits fiscales anuales de forma perenne, incluyendo factores de corto plazo: volatilidad de los ingresos públicos por las incertidumbres del ciclo económico y los estabilizadores automáticos, así como factores estructurales de largo plazo, incluyendo la debilidad de los sistemas tributarios con altas tasas de elusión y evasión fiscal, la baja calidad de las instituciones financieras, o factores externos como el precio del petróleo, la tasa LIBOR o el riesgo país (Martner y Tromben, 2004).

Para financiarse, los gobiernos han recurrido a la emisión de deuda pública, utilizada para pagar intereses y amortizar deudas previas. Esta situación plantea la pregunta: ¿por cuánto tiempo pueden los gobiernos mantener esta situación, o cuándo exigirán los compradores de deuda compromisos creíbles sobre la estabilidad de la misma?

Para que la deuda sea sostenible, el saldo primario relacionado con la deuda pública debe mantenerse relativamente estable a lo largo del tiempo. Los límites de endeudamiento de los gobiernos están determinados por la restricción presupuestaria intertemporal, que requiere que un gobierno garantice el equilibrio de su presupuesto en términos de valor presente esperado para emitir deuda con intereses (Catalán, 2013). Bajo este enfoque, es esencial evaluar la sostenibilidad de la política fiscal en el tiempo, asegurando que el gobierno pueda continuar aplicando sus políticas fiscales sin comprometer la solvencia del sector público a mediano y largo plazo (Croze y Juan-Ramón, 2003).

Ecuador, tras adoptar en el año 2000 al dólar como moneda oficial, perdió la capacidad de emitir dinero directamente, convirtiendo la política fiscal en una herramienta clave para estabilizar la economía. Bravo y Silvestre (2002) plantean que la sostenibilidad fiscal es factible si se conserva el valor presente de los saldos presupuestarios primarios futuros en equilibrio con el stock de deuda en un ciclo explícito. Se evita de esta manera la necesidad de ajustes poco creíbles en la política fiscal (Afonso, 2005). Por otro lado, Da Costa y Juan-Ramón (2011) indican que la sostenibilidad fiscal también se relaciona con la capacidad del gobierno para cubrir el servicio de la deuda (capital e intereses) sin necesidad de cambios significativos en la política.

De acuerdo con la siguiente ecuación se determina la sostenibilidad fiscal, tomando como base el resultado del balance del gobierno (De Clerck y Wickens, 2017):

$$globaldef_t = rd_{t-1} + g_t - l_t \quad (3)$$

donde, $globaldef_t$ es el déficit global del Gobierno, considerando que $r_t d_t + G_t > l_t$, significa que los gastos totales ($G_t = rd_{t-1} + g_t$) son mayores a los ingresos (l_t), caso contrario es un superávit global; rd_{t-1} son los intereses pagados por endeudamiento público, g_t son los gastos primarios del Gobierno, e l_t son los ingresos del Gobierno en el período t .

El resultado global de las cuentas fiscales (sobre la línea, considerando a la línea como resultado global) requiere una compensación, que puede ser financiamiento (bajo la línea) o una reducción de activos (financieros o no financieros). Por lo tanto, las cuentas fiscales deben gestionarse de acuerdo con la restricción presupuestaria del Gobierno, que se puede expresar de esta manera (Da Costa y Juan-Ramón, 2011).

$$d_t - d_{t-1} = rd_{t-1} - S_t \quad (4)$$

En el análisis fiscal, d_t y d_{t-1} representan el stock real de deuda pública en los períodos t y $t-1$, respectivamente, y su discrepancia muestra cómo varía el endeudamiento en ese intervalo. Los intereses pagados por la deuda pública se denotan como rd_{t-1} y S_t corresponde al resultado primario (ingresos menos gastos primarios).

Según Da Costa y Juan-Ramón (2011) y Lozano y Cabrera (2009) la restricción presupuestaria intertemporal del gobierno se expresa como:

$$d_t = \delta^{-j} E_t d_{t+j} + E_t \sum_{i=1}^j \delta^{-i} (l_{t+i} - g_{t+i}) \quad (5)$$

Donde d_t es la deuda pública como porcentaje del producto, δ es la tasa de descuento $\delta = \frac{1+r}{1+g}$; r es la tasa de interés real y g es el crecimiento del producto. Además, l_t y g_t representan los ingresos y gastos primarios como proporción del producto. Lozano y Cabrera (2009) indican que la deuda en el período $t+j$ depende de la deuda inicial (t) y del superávit primario entre estos dos períodos. La ecuación incluye las expectativas E_t , que reflejan el valor deseado en el período t de las tres variables: stock de deuda, gastos

e ingresos primarios, condicionadas por la información disponible sobre el ahorro futuro del gobierno.

Para sostener la política fiscal a largo plazo, debe existir una condición final o restricción de solvencia o condición de transversalidad (De Mello, 2008). Un agente económico es solvente si puede enfrentar sus pagos presentes como futuros con sus ingresos actuales y futuros. Esta condición de transversalidad define la vía más conveniente para las finanzas del Gobierno. En la mejora, esta circunstancia demanda que el saldo de la deuda pública al final del período (cuando $j \rightarrow \infty$) sea igual a cero (Albentosa y Martí, 2017; Legrenzi y Milas, 2012):

$$\lim_{j \rightarrow \infty} \delta^{-j} E_t d_{t+j} = 0 \quad (6)$$

Esto indica que la administración debe cuidarse de financiar el servicio de la deuda con una nueva deuda, haciendo que la proyección de esta sea igual a 0 (Lozano y Cabrera, 2009). La ecuación (6) hace que el gobierno no incurra en *rollover*. La posición de transversalidad se relaciona con las perspectivas de los poseedores de bonos (Legrenzi y Milas, 2012). Para que la deuda pública se mantenga, los inversores deben confiar en la solvencia del gobierno, es decir, en su capacidad para pagar toda la deuda en el futuro sin necesidad de monetizarla o renegociarla.

Londoño Espinosa (2017) concluye que ni el modelo lineal ni el cuadrático evidencian que el gobierno cumple con la restricción presupuestaria intertemporal. Sin embargo, un comportamiento insólito de la deuda, sugiere que el gobierno enfrenta problemas para conservar la sostenibilidad fiscal en el futuro, aumentando la fatiga fiscal. Se observó que una brecha positiva de producto mejora los resultados primarios, mientras que un gasto público elevado deteriora estos resultados y aumenta el stock de deuda.

El estudio de cointegración expuso que los ingresos y gastos del SPNF están relacionados a largo plazo, aunque las indemnizaciones entre déficit y superávit pueden influir en esta relación. Sintetizando, la política fiscal en el período 2000-2017 fue moderadamente llevadera, necesitándose una reforma en el manejo de las finanzas públicas y lograr mayor sostenibilidad. Se recomienda aplicar una política fiscal activa para mejorar la eficiencia en la gestión de ingresos y gastos, acumulando superávits y reduciendo la deuda pública. Además, es crucial desarrollar un marco normativo que alinee las finanzas públicas con metas fiscales de gran escala, de mediano y largo plazo, y abordar la volatilidad en países exportadores de petróleo.

IV.1.8.3. Políticas tributarias y la evasión fiscal en la República del Ecuador. Aproximación a un modelo teórico

El avance de un país al financiar políticas sociales y económicas es medido mediante los gravámenes. En Ecuador, tras el desplome de los costos del petróleo, los tributos ganaron relevancia como fuente principal de ingresos públicos. En el estudio de Arias (2012) se explora cómo el discernimiento de los contribuyentes sobre la política tributaria influye en la evasión fiscal en Ecuador; se aplicó una metodología descriptiva, documental y explicativa. También se explora la relación causal entre la percepción de los

contribuyentes y la evasión fiscal, mediante encuestas a gerentes de empresas en Guayas (Sabino, 2014). Entre 2000 y 2018, el gasto fiscal representó el 20,71 % del PIB real y el ingreso fiscal el 18,28 %, lo que muestra un déficit estructural del 2,43 % del PIB real. Para mitigar este déficit, se debe mejorar la eficacia en la recaudación, principalmente en impuestos como el de la renta y los impuestos a consumos especiales, que presentan baja elasticidad (Mejía Flores *et al.*, 2019).

Con la dolarización en el año 2000, la política fiscal en Ecuador ha cambiado notablemente. De acuerdo al Banco Central del Ecuador (2018a), hasta 2006 la política fue condicional, con ingresos tributarios reales que no superaron el 9 % del PIB, con promedio del 8,15 %. En este período, el impuesto sobre la renta (ISLR) contribuyó con el 21,60 %, el IVA, los impuestos a consumos especiales con el 60,42 %, y otros ingresos tributarios con el 17,67 %, destacándose los impuestos como la principal fuente de financiamiento.

Así las cosas, Ecuador adoptó una política fiscal expansiva, con la revolución ciudadana de Rafael Correa y luego con Lenin Moreno a partir de 2017. Los ingresos tributarios reales aumentaron al 13,67 % del PIB entre 2007 y 2018, el ISLR alcanzó 29,44 %, el IVA y los impuestos a consumos especiales un 49,27 %, y otros ingresos tributarios un 21,29 %. Esto refleja un avance hacia una política fiscal más equilibrada, con un mayor enfoque en impuestos directos. El pago de impuestos es fundamental para reforzar la política fiscal y financiar servicios públicos y programas sociales, permitiendo al Estado mejorar el ahorro público y redistribuir el ingreso nacional (Quintero, 2015; Hurtado O., 2006).

Los ingresos tributarios ecuatorianos representaron en promedio el 63,78 % del presupuesto público, con mayor carga en impuestos indirectos (54,85 %) que en directos (45,15 %), esto en el período 2018-2020. En 2018, la proporción fue de 49 % para impuestos directos y 51 % para indirectos (Banco Central del Ecuador, 2018a). Como principios de la política tributaria del país -progresividad y eficiencia-, se busca promover la redistribución y el empleo (Asamblea Constituyente, 2008). Por otro lado, reformas tributarias como la Ley Orgánica para la Reactivación de la Economía (2017), han aumentado la recaudación fiscal en un 263,39 % desde 2000, con un incremento en las tasas de impuestos a la renta y al valor agregado. El sistema tributario se basa en el impuesto a la renta y al IVA, siendo este último el principal ingreso tributario (Servicios de Rentas Internas, 2018).

La recaudación enfrenta desafíos relacionados con factores contextuales y culturales que afectan la evasión fiscal. La administración tributaria busca mitigar esta evasión mediante auditorías y sanciones (Mogrovejo, 2011), mientras que la moral tributaria y el compromiso cívico son cruciales para el cumplimiento fiscal (Bedoya y Vásconez, 2011), el cual es esencial para lograr objetivos de desarrollo como la reducción de la pobreza, la mejora de la educación y la protección ambiental.

El aumento en la recaudación de impuestos se demuestra por medio de auditorías fiscales, política estatal que asegura el cumplimiento de las normas fiscales y contables. Numerosas empresas recurren a estas auditorías a fin de garantizar la precisión de sus procesos gerenciales y evitar errores o fraudes, cumpliendo tanto con las leyes ecuatorianas como con las normas internacionales de información financiera (Díaz, 2018,

p. 25). A causa de lo antes mencionado, se debe evaluar la presión fiscal para asegurar la eficiencia de las políticas tributarias. La administración tributaria monitorea su eficacia mediante este indicador, que ajusta los datos del ciclo económico usando el PIB (Almeida A., 2012, p. 146). En Ecuador, la presión fiscal fluctuó entre el 12,55 % en 2004 y el 23,97 % en 2008, alcanzando su máximo ingreso fiscal en 2013 con \$15,623,871,828 y el mínimo en 2001 con \$5,287,036,684, como se muestra en la figura 36, donde ambos indicadores siguen una tendencia similar.

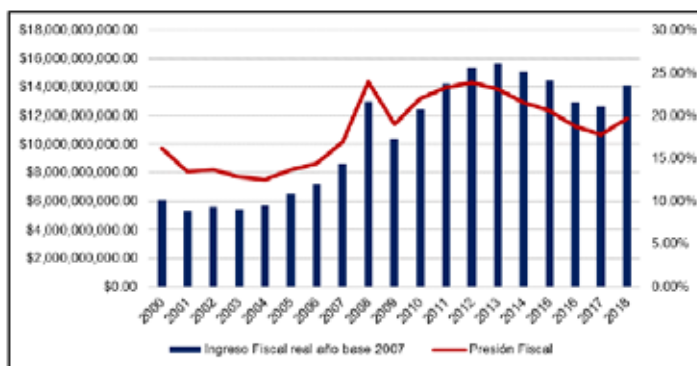


Figura 36: *Ingresos fiscal real y presión fiscal*

Fuente: Banco Central del Ecuador (2018a). Tomado de (Mejía Flores *et al.*, 2019).

En la última década, Ecuador ha mantenido una presión fiscal promedio del 20,96 %, considerada moderadamente baja en comparación con otras economías en desarrollo como Argentina y Brasil, donde oscila entre el 30 % y el 32 %. Es preciso que Ecuador implemente políticas tributarias más eficientes para reducir la evasión fiscal y cubrir el déficit público, que en 2018 representó el 3,8 % del PIB real (Banco Central del Ecuador, 2018a). Incrementar la presión fiscal al 25% eliminaría este déficit.

Durante el período 2000-2018, el gasto fiscal máximo en Ecuador fue de \$19,780,199,260 en 2014, representando el 29,28 % del PIB real, que disminuyó a \$16,850,154,723 en 2018, equivalente al 23,42 % del PIB real (Ver figura 37). El problema principal no es el tamaño del Estado, sino la producción económica y el fraude fiscal.

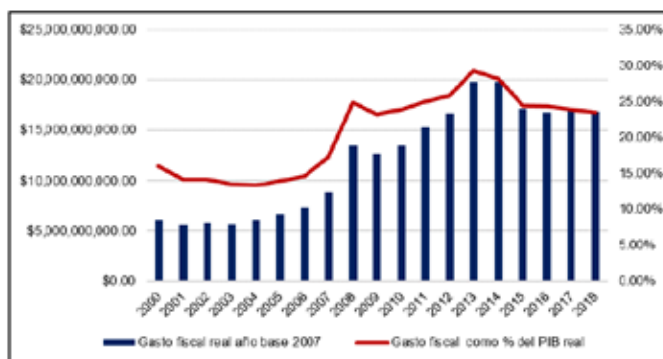


Figura 37: *Gasto fiscal real y Gasto fiscal como % del PIB real*

Fuente: Banco Central del Ecuador (2018a). Tomado de Mejía Flores *et al.* (2019)

Por las razones antes mencionadas, se requiere mejorar la eficiencia de la recaudación para eliminar el déficit, enfocándose en impuestos como el de la renta y a consumos especiales, y maximizando la recaudación del IVA y otros ingresos tributarios. Asimismo, la política tributaria debe mejorar la percepción de los contribuyentes sobre sus obligaciones, mediante la ampliación del marco legal sancionatorio, el aumento de penalizaciones por incumplimiento y la optimización de sistemas de información y campañas educativas. La recaudación tributaria ha ganado importancia debido a la caída de los precios del petróleo, lo que ha llevado al Estado a implementar diversas políticas para incrementar los ingresos fiscales.

Se han introducido nuevas formas de tributación y mecanismos de cumplimiento, como la ley de equidad tributaria, aunque persisten deficiencias en sectores como la economía informal, que afecta la recaudación. La relación entre los contribuyentes y las políticas tributarias depende de la moral tributaria y la percepción de las acciones del Estado. Sin políticas eficaces, la evasión fiscal aumentará, afectando el desarrollo del país.

IV.1.8.4. El cumplimiento tributario y su impacto en el entorno macroeconómico de la competitividad empresarial en Ecuador

El cumplimiento tributario en Ecuador desde la contabilidad, la comparación del incremento y la sensibilidad de los indicadores de recaudo con los agregados macroeconómicos y su impacto en la competitividad empresarial, fue el propósito de Urdaneta *et al.* (2020). El estudio descriptivo, explicativo y prospectivo manejó la hipótesis sobre la elasticidad de los indicadores tributarios y macroeconómicos, así como sus tasas de crecimiento, afectando así la financiación y la competencia empresarial.

Para reconocer sucesos económicos y evaluar impuestos clave en Ecuador, como el ISLR y el IVA, que simbolizaron el 40 % y el 50 % de la cobranza en 2019, se hace uso de la contabilidad. Es esencial examinar cómo la inversión y el consumo perturban estos impuestos y su posible relación recíproca con los indicadores macroeconómicos. Se consideraron las siguientes hipótesis: 1) un aumento en la inversión y el consumo debería resultar en un incremento proporcional o mayor en los impuestos correspondientes, y 2) debe existir una relación de causalidad bidireccional entre estos impuestos y los agregados macroeconómicos (Urdaneta *et al.*, 2020).

Determinar esta relación es importante, ya que una ampliación excesiva en la recaudación podría comprimir el crecimiento del consumo, la inversión o la renta en el siguiente período fiscal. La administración tributaria debería buscar una elasticidad unitaria entre el aumento de la base imponible y el crecimiento de estos tres factores, para no perjudicar a las PyMES, principales generadoras de empleo en Ecuador.

La contabilidad juega un importante papel como ciencia social en el acatamiento tributario y la deontología técnica de los contadores, así como en la ética del contribuyente para sufragar gravámenes y expresar su ejercicio económico, aparte de su conocimiento sobre la calidad de los servicios públicos proporcionados por el Estado. La contabilidad estadounidense ha tenido un papel en la creación de normas contables, especialmente tras el Informe Trueblood (Ebrero y López, 1999), donde el avance hacia las Normas

Internacionales de Información Financiera (NIIF) ha conducido a la automatización y eficiencia en los procesos contables, manteniendo los mismos principios básicos.

La crisis global perturba tanto a países desarrollados como a los en vías de desarrollo, influyendo en el cumplimiento tributario y la moral de los contribuyentes. Investigaciones en 35 países (Pappa *et al.*, 2015), revelan que ampliar gravámenes reduce el cumplimiento tributario. Esto causa variaciones en el ingreso fiscal y afecta a las empresas, conduciendo a las pequeñas a la informalidad y a las medianas a declarar menos ingresos, mientras que las grandes empresas siguen siendo más transparentes, generando competencia injusta.

La evasión fiscal es un problema global (Alm, 2012) que se desmejora con la descomposición oficial (Olatunde, 2007). La "pendiente resbaladiza" sugiere que el cumplimiento tributario depende de la confianza en la administración gubernamental (Kircher, 2007; Muehlbacher y Kirchler, 2010).

Las administraciones han implementado medidas como la información reportada por terceros para mejorar el cumplimiento. El comportamiento tributario también tiene un componente moral, donde pagar impuestos se ve como una contribución al bien común (Luttmer y Singhal, 2014). La diversidad étnica puede disminuir la moral tributaria (Belmonte *et al.*, 2018), mientras que la descentralización puede mejorarla al asegurar que los impuestos se gasten localmente.

Desconocer qué son los impuestos afecta el cumplimiento, deficiente en PYMES debido a falta de asesoramiento y alta corrupción (Wadesango *et al.*, 2018). La ética tributaria se fomenta con establecimientos compactos y altas sanciones (Randolph, 2018). La teoría sugiere que una alta apariencia económica acrecienta la posibilidad de pagar impuestos (Xu Ping y Wang, 2007), y si el pago de impuestos es anticipado evita la evasión fiscal total.

Las hipótesis abordadas por Urdaneta *et al.* (2020), de acuerdo con las variables TC_{RIVA} (tasa de crecimiento de la recaudación del impuesto al valor agregado), TC_{ISLR} (tasa de crecimiento de la recaudación del impuesto sobre la renta), TC_{REC} (tasa de crecimiento de la recaudación), TC_{PIB} (tasa de crecimiento del producto interno bruto), TC_{INV} (tasa de crecimiento de la inversión), TC_{CONS} (tasa de crecimiento del consumo), $E_{IVA-CONS}$ (Coeficiente de elasticidad IVA-Consumo), $E_{ISLR-INV}$ (Coeficiente de elasticidad ISLR-Inversión), $E_{REC-PIB}$ (Coeficiente de elasticidad Recaudación-Producto Interno Bruto), son:

Si $H_0: TC_{ISLR} > TC_{INV}$, $E_{ISLR-INV} > 1$, hay cumplimiento tributario en el pago de impuestos por la renta generada a partir de la inversión.

Si $H_0: TC_{RIVA} > TC_{CONS}$, $E_{IVA-CONS} > 1$, hay cumplimiento tributario en el pago de impuestos por el gasto generado producto de los niveles de consumo de la economía.

Si $H_0: TC_{REC} > TC_{PIB}$, $E_{REC-PIB} > 1$, hay cumplimiento tributario en el pago de impuestos por renta nominal generada por la economía.

Mediante funciones exponenciales mostradas en las figuras 38 y 39, y de acuerdo a lo expuesto por Chiang y Wainwright (2006), se dedujeron las tasas de crecimiento de los indicadores tributarios y macroeconómicos. Esta función responde a la forma $y = Ae^{rt}$,

donde A es la condición inicial o valor de Y cuando la tasa de crecimiento es cero. Esto es útil para comprobar si las tasas de crecimiento de los indicadores tributarios son mayores a los agregados macroeconómicos. Ninguna de las series de tiempo empleadas tiene estacionalidad.

En la figura 38, las funciones exponenciales para el PIB nominal trimestral, el consumo total y la inversión total, muestran altos coeficientes de determinación R^2 , de 93,02 %, 92,37 % y 94,52 %, respectivamente, con tasas de crecimiento trimestral de 2,27 %, 2,28 % y 2,24 %.

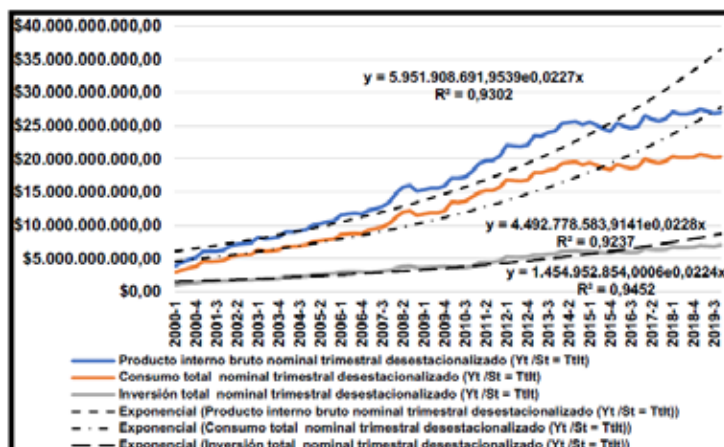


Figura 38. Agregado macroeconómico trimestral PIIC, C e I, 2000-2019

Fuente: Banco Central del Ecuador (2019), tomado de Urdaneta *et al.* (2020)

Las tres funciones exponenciales, según la figura 39, muestran un elevado nivel de explicación de varianza con un coeficiente de determinación (R^2) de 93,01 % para la recaudación tributaria trimestral, 90,04 % para el IVA y 87,74 % para el ISLR. Los porcentajes de incremento trimestral fueron 2,85 %, 2,65 % y 3,48 % respectivamente.

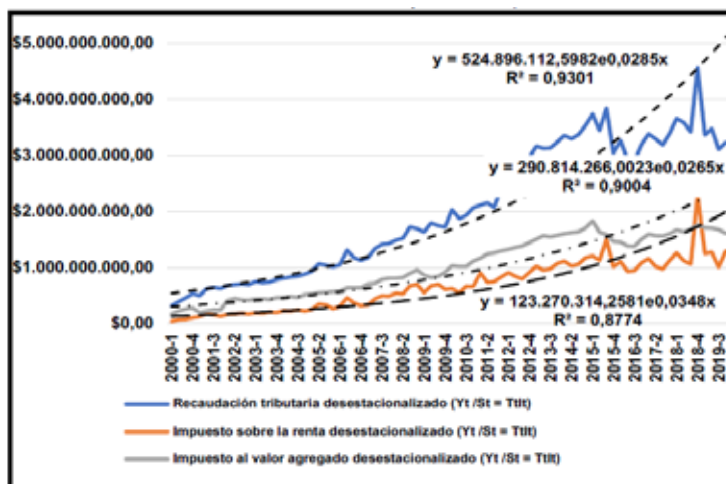


Figura 39. Indicadores tributarios trimestrales ISLR, IVA y Recaudación, 2000-2019

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2018). Tomado de Urdaneta *et al.* (2020).

Se corroboran las tres hipótesis del estudio, demostrándose el grado de cumplimiento tributario en Ecuador y un avance en la moral tributaria.

1. La tasa de crecimiento del ISLR es superior a la de la inversión ($3,48 \% > 2,24 \%$).
2. La tasa de crecimiento del IVA es mayor que la del consumo total ($2,65 \% > 2,28 \%$).
3. La tasa de crecimiento de la recaudación tributaria es más elevada que la del PIB nominal ($2,85 \% > 2,24 \%$).

El estudio de Urdaneta *et al.* (2020) evidencia progresos en el acatamiento tributario ecuatoriano, promovidos por el Servicio de Rentas Internas. Entre 2012 y 2019 la recaudación se mantuvo entre el 12 % y 14 % del PIBN, con una carga tributaria aumentada al 50 % - 55 %, situando el gravamen entre el 20 % y 22 % del PIBN. No obstante, la elevada carga tributaria afecta negativamente la productividad, capital humano, y el valor agregado en la economía.

Entre 1997 y 2019 el PIBN creció un 512.46 %, pero la recaudación tributaria aumentó un 925.23 %, lo que es insostenible, además de no estar resueltos los problemas de productividad. El gobierno necesita una política fiscal más restrictiva para reducir el gasto corriente y eliminar gradualmente los subsidios, especialmente de combustibles, creando así incentivos económicos a largo plazo.

IV.2. Economía y desarrollo en Ecuador

IV.2.1. Economías de aglomeración y externalidades negativas en Ecuador, período 2007-2017

Para inspeccionar el valor agregado bruto de los cantones ecuatorianos en el período 2007-2017, bajo la perspectiva de la economía de aglomeración, basándose en las teorías de Frost (2017) y Boussauw *et al.* (2018), los autores Urdaneta y Borgucci (2021) realizaron una investigación de carácter descriptivo y analítico, centrada en cuatro clústeres. Existen economías de aglomeración en los cantones de Quito y Guayaquil, que llevan a desigualdades territoriales y externalidades negativas, generando deseconomías de escala. La competencia en los mercados, produce disparidades interregionales entre estos distritos y sus regiones vecinas (Urdaneta y Borgucci, 2021).

El análisis espacial económico destaca cómo los resultados del volumen del mercado provocan la concentración de recursos y servicios a través de economías de aglomeración, las cuales incluyen economías de escala, donde los costos de producción disminuyen con el aumento de esta; y economías de localización, donde la concentración de empresas de un mismo sector permite compartir mercados laborales, servicios especializados y conocimientos. También están las economías de urbanización, ya que el desarrollo habitacional se concentra alrededor de grandes mercados, mejorando el acceso a bienes y servicios.

El concepto de clúster, según Porter (1998), se refiere a la densidad geográfica de empresas productoras, suministradoras, proveedoras e instituciones relacionadas, como universidades o institutos tecnológicos y asociaciones comerciales. Estas entidades compiten y cooperan en sectores específicos, enfrentando un entorno de riesgos y coyunturas metódicas.

De acuerdo a Krugman (1998), la geografía económica utiliza modelos de equilibrio general en los que las limitaciones de presupuestos, -monetarias y de recursos-, se definen y cumplen estrictamente. En estos modelos, la distribución geográfica de la población, la demanda y la oferta es endógena, y hay interacción recíproca entre las disposiciones de ubicación de los agentes y estas distribuciones. Este enfoque es esencial para analizar las economías de aglomeración y sus efectos, incluyendo las externalidades negativas y las deseconomías de escala.

Las regiones urbanas subsisten gracias a las economías de aglomeración (Boussauw *et al.*, 2018), que progresan con el tamaño urbano a medida que las ciudades se transforman en metrópolis. No obstante, se provocan externalidades negativas como la mala calidad de vida, contaminación ambiental y congestión vehicular; las mismas pueden ser subsanadas en la producción cuando el costo marginal privado es inferior al costo marginal social, implicando una sobreproducción de bienes con externalidades positivas. En el consumo, el beneficio marginal privado excede al beneficio marginal social, lo que lleva a una oferta insuficiente de bienes con impactos secundarios positivos, por debajo del nivel socialmente óptimo.

Urdaneta y Borgucci (2021) presentaron modelos de desarrollo policéntricos para mejorar la habitabilidad y sostenibilidad en las economías de aglomeración, utilizando mapas de economías potenciales para optimizar las externalidades positivas. Con ello se busca tener una visión espacial policéntrica que facilite el crecimiento demográfico y maximice las ventajas de aglomeración, mientras se conserva la estructura de mercados locales. Las ciudades, como motores del crecimiento económico, dependen de su interconexión en redes globales, y el Estado debe implementar políticas para fortalecer su posición (Frost, 2017).

Investigar sobre economías urbanas y crecimiento económico se hace en base a tres áreas clave (Frost, 2017): 1) estructura de las economías urbanas, 2) capital humano, y 3) calidad institucional. Estas áreas afectan la proximidad a la producción y crean condiciones favorables para incrementar el valor agregado bruto.

Farazmand (2014) subraya la importancia de la adaptación tecnológica y la especialización para la supervivencia empresarial. Aunque las economías de aglomeración presentan desafíos desde el análisis de localización, su impacto positivo sigue siendo relevante. Esqueda (2013) y Venables (2006) refuerzan que estas influyen en el desarrollo regional y la integración económica. Finalmente, la concentración espacial enfrenta deseconomías como la congestión y la contaminación, que pueden ser mitigadas con políticas adecuadas (Canback *et al.*, 2006).

La investigación de Urdaneta y Borgucci (2021) estudió la distribución del tipo y número de empresas en cuatro clústeres de 221 cantones en Ecuador (ver tablas 16 y 17). Los cantones Quito y Guayaquil pertenecen a los clústeres 3 y 4, respectivamente, mientras que Ambato, Cuenca, Ibarra, Machala, Manta, Latacunga, Loja, Portoviejo, Riobamba y Santo Domingo están en el clúster 1. Los 209 cantones restantes forman el clúster 2. Se indaga el valor agregado bruto cantonal, su participación, y las tasas de crecimiento del valor agregado bruto, consumo intermedio y producción.

Tabla 16. *Centros de clústeres finales*

Tipo de empresa	Promedio del número de empresas por clúster			
	1	2	3	4
Microempresa	151 251	12 272	793 821	1 248 777
Pequeña empresa	13 320	801	119 619	161 834
Mediana empresa (A)	1495	94	16 637	21 017
Mediana empresa (B)	965	55	11 297	15 017
Gran empresa	591	34	9259	13 172
Total	167 623	13 255	950 633	1 459 815

Tabla 17. *Número de casos por clúster*

Clúster	1	10
	2	209
	3	1
	4	1
Válido		221
Perdidos		0

Los parámetros analizados se obtuvieron de tres fuentes:

- (a) Banco Central del Ecuador (BCE): datos sobre el valor agregado bruto cantonal, producción y consumo intermedio.
- (b) Instituto Nacional de Estadísticas y Censos del Ecuador (INEC): información sobre el número y tamaño de empresas, población y extensión territorial.
- (c) Servicio de Rentas Internas (SRI): datos sobre recaudación tributaria.

La figura 40 muestra que Quito y Guayaquil, junto con los 10 cantones principales, dominan la evolución del valor agregado en Ecuador. Entre 2006 y 2017 estos 12 cantones generaron un valor agregado de 304,527,457.64 dólares, mientras que los otros 10 acumularon 128,501,632,252.79 dólares, y los 209 restantes, 318,266,597,510.21 dólares, sumando un total de 751,295,687,407.51 dólares. Quito y Guayaquil contribuyen con el 40.53 % del valor agregado, los otros 10 cantones con el 17.10 % y los 209 cantones restantes con el 42.39 %. En 2017 la concentración de valor agregado en los 12 cantones principales escaló al 61.33 %.

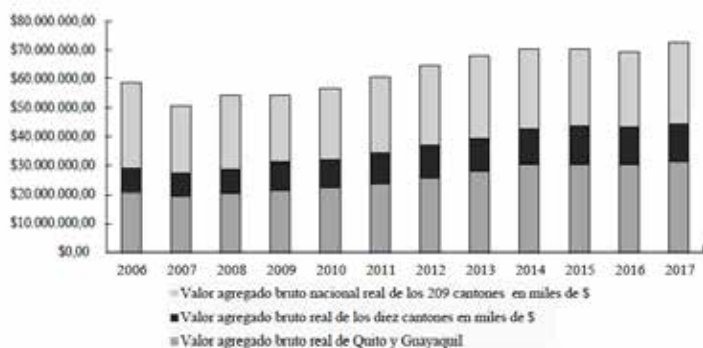


Figura 40: *Valor agregado bruto cantonal total*

Fuente: Banco Central del Ecuador, 2019. Tomado de Urdaneta y Borgucci (2021).

Conclusiones en base a la economía de aglomeración en Ecuador:

1. **Economía de aglomeración en Quito y Guayaquil:** estos cantones, representan el 3 % del territorio nacional, concentran el 43.12 % del valor agregado bruto, el 52 % de las empresas, el 28 % de la población y el 76.61 % de la recaudación tributaria nacional en 2017.
2. **Externalidades negativas:** la aglomeración en Quito y Guayaquil está generando problemas tales como aumento de impuestos y presión fiscal del 30 %, que afectan la productividad y reducen el mercado.
3. **Impacto de políticas y dolarización:** Quito y Guayaquil, junto con Durán y Samborondón, se beneficiaron de políticas de descentralización y dolarización desde 1992, mejorando la efectividad de políticas públicas nacionales y locales.
4. **Expansión de los 10 cantones (clúster 1):** estos cantones muestran una economía en crecimiento, con producción y valor agregado bruto en aumento del 4.70 % y 5.43 %, respectivamente, y baja presión fiscal del 7.53 %. Representan el 18.20 % del valor agregado bruto y tienen potencial para ser las próximas economías de aglomeración.
5. **Problemas en los 209 Cantones (clúster 2):** enfrentan bajos niveles de productividad y crecimiento del consumo intermedio superior al de la producción, debido a una economía rural y a industrias extractivas pequeñas. Representan el 38.67 % del valor agregado bruto, pero solo el 14.58 % de la recaudación tributaria en 2017.
6. **Desafíos y recomendaciones:** las áreas menos productivas necesitan reformas para estimular la productividad, mejorar la tributación y atraer inversión. Se deben desarrollar nuevas vocaciones económicas regionales, realizar un inventario de oportunidades de negocio y establecer políticas que incentiven la permanencia y atracción de empresas.

IV.2.2. La dimensión del sector público en el Ecuador y su impacto a través de la política tributaria en la competitividad de las PYMES

Lo reseñado por Urdaneta Montiel y Borgucci García (2019) examina cómo la estructura del presupuesto de ingresos y gastos afecta la competitividad y la reinversión de utilidades en las PYMES de Ecuador. El estudio utiliza una metodología descriptiva y explicativa (Hernández *et al.*, 2014). Se evidencia que el crecimiento del sector público desde 2007 ha incrementado la demanda de recursos, principalmente a través de impuestos, lo que ha elevado la carga fiscal sobre grandes empresas y PYMES. Esta situación, vinculada a la productividad y el crecimiento económico de las grandes empresas, hace insostenible la política fiscal actual. Una reforma fiscal y productiva que involucre una política contracíclica, reducción del déficit fiscal, control del endeudamiento y estímulos fiscales, especialmente para empresas exportadoras, es lo ideal.

Ante la interrogante sobre cómo el presupuesto de ingresos y gastos afecta la competitividad y reinversión de las PYMES en Ecuador, Yance *et al.* (2017) destacan que estas empresas son fundamentales para la economía, contribuyendo entre el 55 % y el 60 % del PIB. No obstante, Ecuador enfrenta una trampa de renta media, que se manifiesta en la dificultad para avanzar de sectores con bajo valor agregado a otros más avanzados tecnológicamente.

Subrayar el grado de fortalecimiento de la expansión y el crecimiento de las PYMES mediante una mayor integración y colaboración en el diseño de políticas nacionales que favorezcan la inversión en educación e innovación, fue el propósito de Urdaneta Montiel y Borgucci García (2019), quienes sugieren diversificar la economía, ampliar la participación regional y explorar nuevos sectores para elevar la productividad y mejorar la gestión de recursos humanos y ambientales. Se usaron datos del Servicio de Rentas Internas (SRI), la Superintendencia de Compañías (SIC) y el Banco Central del Ecuador (BCE). Se enfocan en analizar el gasto fiscal, la presión fiscal, el cumplimiento de las metas de recaudación y su impacto en la competitividad de las PYMES.

La tendencia de la política fiscal en Ecuador y en varios países latinoamericanos, es procíclica. Según Manzano *et al.* (2008) las administraciones han recurrido a medidas de expansión fiscal a fin de estimular el crecimiento económico, pero fallan en controlar la inflación o mantener el equilibrio fiscal, lo que conduce a déficits estructurales ocasionando inestabilidad económica (Calva y Alarco, 2007). Este fenómeno se debe a que el aumento del gasto público supera los ingresos fiscales, costeados por medio del endeudamiento interno, externo y/o una mayor presión fiscal. En Ecuador, con una economía dolarizada, esto limita el crecimiento económico al reducir las utilidades reutilizables (Urdaneta *et al.*, 2018).

Se sugiere que Ecuador debería adoptar una política fiscal contracíclica: en tiempos de expansión económica global y aumento de precios de los *commodities*, debería restringir el gasto fiscal y aumentar la base imponible; mientras que, en períodos de recesión, debería incrementar el gasto fiscal y reducir la base imponible (Calva y Alarco, 2007). Este ahorro se destinaría al Banco Central del Ecuador a través de reservas internacionales.

En relación con la economía ecuatoriana, Onur y Tgay (2014) indican que la dolarización ha tenido un efecto adecuado en el ejercicio macroeconómico del país, reflejado en precios más bajos, un incremento en el producto interno bruto real y una tasa de desempleo de un solo dígito. La oferta monetaria, antes exógena, ahora es endógena, sugiriendo que la dolarización ha mejorado la situación económica. Sin embargo, la economía ecuatoriana ha dependido históricamente de la venta de *commodities*, especialmente petróleo, aunque en los últimos años se ha intentado diversificar esta dependencia (Vidal *et al.*, 2017).

La reciente caída en los precios del petróleo y su recuperación pausada han afectado severamente los ingresos estatales. Vidal *et al.* (2017) apuntan que esta situación ha llevado a reformas fiscales significativas, centradas en aumentar la carga tributaria, aunque esto no es sinónimo de mayor captación. Los datos sugieren que la teoría de la curva de Laffer es aplicable en Ecuador, ya que la presión fiscal se vuelve ineficaz y puede impactar negativamente las expectativas de recaudación.

El gobierno ecuatoriano necesita implementar políticas económicas para reducir el gasto público, mejorar la eficiencia y realizar inversiones en el sector petrolero. Bardomiano M. (2014) sugiere que esto podría lograrse a través de asociaciones estratégicas o empresas de riesgo compartido entre Petroecuador y compañías petroleras internacionales. El Fondo Monetario Internacional (FMI) espera que la economía ecuatoriana crezca un 2 % en los próximos años, con una inflación menor al 2 % y una tasa de desempleo del 7 %. La Organización Mundial del Comercio (OMC) destaca que el crecimiento a largo plazo de Ecuador dependerá de la mejora en la productividad y competitividad internacional de sus PYMES, dentro de un entorno legal y corporativo constante y claro para el negocio.

Ecuador debe cambiar de una política fiscal expansiva y procíclica a una restrictiva y contracíclica, para controlar el gasto y buscar que su crecimiento sea más lento que el de los ingresos fiscales, priorizar la eficiencia, y reducir el gasto corriente mientras se incrementa el gasto de capital. Esta disciplina es crucial debido a la imposibilidad de financiar el déficit mediante emisión monetaria y las restricciones del endeudamiento público, que implican costos financieros más altos y mayor presión fiscal. Además, es esencial mantener la presión fiscal por debajo del 15 % del PIB real para no perjudicar la competitividad de las PYMES frente a Colombia y Perú, que tienen presiones fiscales del 15 % y 13 %, respectivamente (Urdaneta Montiel y Borgucci García, 2019).

No se deben implementar reformas tributarias que disminuyan la carga fiscal sobre las PYMES y la aumenten sobre las grandes empresas, porque limita la capacidad productiva y afecta negativamente la cadena de valor. El crecimiento del impuesto sobre la renta debe estar alineado con el crecimiento del PIB real para no restringir la inversión mediante utilidades reinvertidas. En su estructura, se debe reducir el peso de las retenciones a la fuente y aumentar el de las declaraciones.

Los indicadores de rentabilidad empresarial, según la Superintendencia de Compañías (2019), mostraron una caída entre 2011 y 2016, con una leve recuperación en 2017. Esto

evidencia que la política fiscal expansiva y una mayor carga tributaria han reducido los márgenes de rentabilidad de las empresas y, por tanto, su capacidad de inversión.

IV.2.3. Concertación de capital público y privado como política fiscal para la solución de los problemas de ineficiencia dinámica

La concertación entre capital público y privado como política fiscal para abordar la ineficiencia económica fue el objetivo que se plantearon Urdaneta-Montiel y Zambrano-Morales (2023), mediante un estudio cualitativo y de paradigma interpretativo, con enfoque analítico basado en un diseño documental y retrospectivo. Se establecieron criterios de inclusión, utilizando artículos científicos de la base de datos Scopus relacionados con la colaboración de capital y la ineficiencia económica. El análisis de contenido permitió identificar códigos, temas y subtemas que facilitaron la comprensión de la problemática. Se recalcó lo importante de evaluar los efectos de no adoptar decisiones de gasto público y el impacto de la colaboración en proyectos sociales. La cooperación entre sectores plantea retos en gobernanza, gestión de riesgos, transparencia y rendición de cuentas, en aras de obtener una asignación eficiente de fondos públicos y beneficiar a la sociedad.

La ineficiencia dinámica en la asignación de recursos obstaculiza el crecimiento económico debido a los costos de ajuste necesarios para adaptarse a cambios económicos (Cazzavillan y Pintus, 2007). Esta puede ralentizar la inversión privada en países con mercados de capital subdesarrollados (Urdaneta *et al.*, 2022). Las asociaciones público-privadas (APP) surgen como una solución, combinando recursos y riesgos para desarrollar infraestructuras y servicios públicos (Otieno *et al.*, 2020). Fleta y Muñoz (2023) indican que APP exitosas requieren métodos competitivos y apoyo gubernamental. Azarian *et al.* (2023) hallan que la propiedad privada mejora la eficiencia en APP.

Por otro lado, en Egipto, APP en energía renovable enfrentan barreras regulatorias, pero la colaboración público-privada puede ser clave para su éxito (Othman y Khallaf, 2023). Destacan APP para gestionar residuos y reducir emisiones en Novosibirsk. Sin embargo, las APP también enfrentan desafíos de coordinación y complejidad en la financiación (Lee *et al.*, 2022). La investigación resalta que la concertación de capital público y privado puede mejorar la eficiencia en la provisión de bienes públicos y contribuir al desarrollo urbano competitivo (Sheppard y Beck, 2023).

La simulación de modelado evalúa la eficiencia de proyectos de inversión, como la recolección y clasificación de residuos, resaltando la importancia de la colaboración público-privada para reducir vertederos y emisiones (Belmonte *et al.*, 2021). Esta asociación es esencial, aunque afronta desafíos en la relación y financiación, demandando convenios precisos y asignaciones de roles (Lee *et al.*, 2022). Las APP abarcan concesiones, joint ventures y alianzas estratégicas, buscando una provisión eficiente de bienes públicos, aunque deben abordar cuestiones de gobernanza y transparencia para maximizar el valor social. La concertación de capital público y privado puede mejorar la eficiencia económica y la generación de bienes públicos, contribuyendo al proyecto de investigación sobre la competitividad urbana en Machala, Ecuador.

Los criterios de inclusión utilizados por Urdaneta-Montiel y Zambrano-Morales (2023) en su investigación fueron los estudios sobre la colaboración de capital público-privado y la ineficiencia dinámica económica, así como análisis recientes a nivel internacional de países en desarrollo de América Latina. Se tomaron 45 artículos, seleccionando 25 que cumplieran con los criterios establecidos, bajo principios de complementariedad, equilibrio en inversión, asignación eficiente de recursos, coordinación y gobernanza. Para procesar los artículos, se empleó la técnica de análisis de contenido o discurso. Según Hurtado J. (2012) este método se enfoca en la exposición, descripción y declaración, examinando las formas y procedimientos discursivos. Los artículos fueron analizados siguiendo la metodología de Strauss y Corbin (2002), citada por Hurtado J. (2012), basada en cuatro fases de codificación:

1. **Codificación abierta:** separación de elementos significativos e identificación de códigos iniciales.
2. **Codificación axial:** integración de datos y conexión de grupos de temas y propiedades, reevaluando códigos para lograr consistencia.
3. **Codificación relacional:** refinamiento de la teoría, organización de categorías alrededor de un concepto explicativo y reducción de información redundante.
4. **Construcción de matrices visuales:** determinación de conexiones contextuales y desarrollo de explicaciones.

Estas fases permitieron comprender y analizar la concertación de capital público y privado en la eficiencia dinámica de la economía. En la figura 41 se muestra el esquema del proceso de selección de artículos para el análisis:

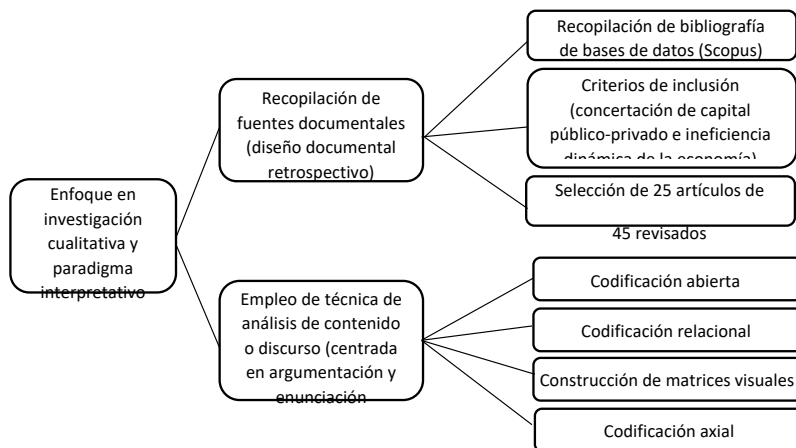


Figura 41. Proceso de selección de artículos para el análisis

Fuente: Straus y Corbin (2002). Citado por Hurtado J. (2012). Tomado de Urdaneta-Montiel y Zambrano-Morales (2023).

En la figura 42 se destacan los principales desafíos para la colaboración entre capital público y privado, los cuales difieren según el país y el momento, debido a diversas políticas y escenarios económicos.

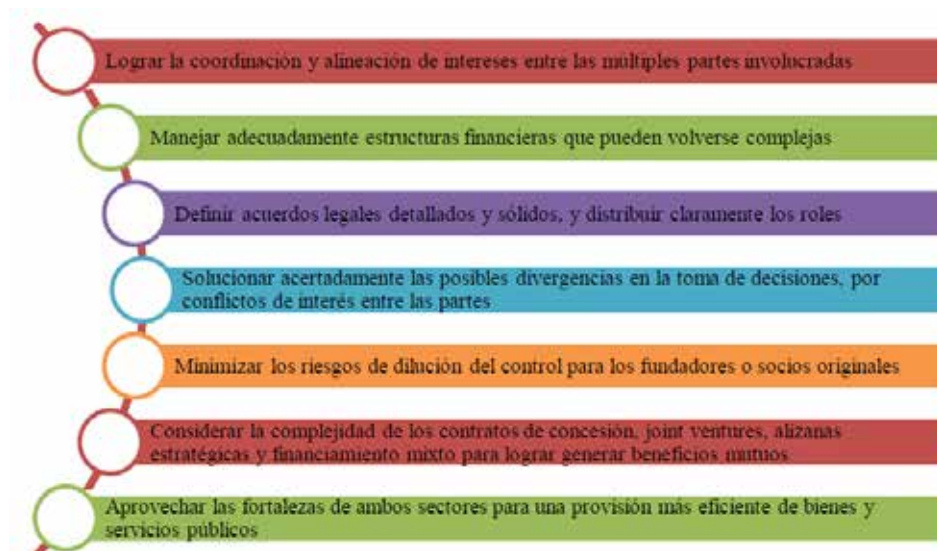


Figura 42. *Desafíos de la concertación de capital público y privado*

Fuente: Urdaneta-Montiel y Zambrano-Morales (2023)

Entre las medidas específicas adoptadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI), está la ineficiencia dinámica para asistir a los países latinoamericanos durante la pandemia. Las mismas estaban orientadas a reducir el impacto económico de la crisis, dadas las limitaciones locales para la colaboración entre capital público y privado (Batini y Levy, 2023). Aunque los antecedentes económicos mostraron que la región había tenido un desarrollo inclusivo y estabilidad macroeconómica, subsistían problemas como bajas tasas de cambio y un aumento en la deuda pública, que limitaron su capacidad de crecimiento y desarrollo (Yurdakul *et al.*, 2022). Para prevenir ineficiencias futuras, se requiere de respuesta coordinada entre países y otros actores clave (Batini y Levy, 2023).

Además, la colaboración entre capital público y privado también está relacionada con la división social, que puede intensificar la competencia política entre partidos al buscar apoyo de distintos grupos sociales. Los políticos deben usar la concertación de capital para prometer bienes públicos y satisfacer los intereses de diversos grupos, incluidos los poderosos. Por tanto, la ayuda entre ambos sectores debe ser negociada de manera que se evite el abordaje de políticas por grupos influyentes y se promueva el bienestar general (Azzopardi *et al.*, 2023).

La concertación de capital también implica la colaboración entre el sector público y privado en proyectos y programas que benefician a la sociedad (Benítez y Hartmann, 2023). Por otro lado, Sresakoolchai y Kaewunruen (2020) subrayan que mejorar la seguridad financiera social estriba en la capacidad para ajustar continuamente las decisiones de gasto público. La eficiencia dinámica, es decir, la capacidad de una economía o empresa para adaptarse a cambios económicos y tecnológicos es vital. La

colaboración con el sector privado aporta agilidad y adaptabilidad en la toma de decisiones, contribuyendo a una economía más eficiente y resiliente (Smyth *et al.*, 2021).

Es importante integrar teoría económica con datos empíricos, basando las decisiones en principios teóricos sólidos. El uso de análisis de contenido y estadísticas en la investigación es esencial para obtener derivaciones características que respalden la toma de decisiones en la convergencia de capital público y privado. Por consiguiente, se debe animar a colaborar, evaluar en detalle proyectos, gestionar riesgos, advertir la incapacidad dinámica y suscitar la participación de las partes interesadas. Todavía existen limitaciones contextuales, enfoque sectorial, falta de datos actualizados y complejidad del auxilio público-privado; aun así, el estudio ofrece una visión sobre cómo mejorar esta colaboración para impulsar el desarrollo sostenible, adaptando las estrategias a las circunstancias específicas de cada región y sector.

En resumen, la cooperación entre sector público y privado mediante la concertación de capital puede mejorar la eficiencia dinámica de la economía y la generación de bienes públicos. La adaptación de las decisiones económicas, relacionada al gasto público, es primordial para optimar el bienestar económico general de la sociedad. Integrar la teoría económica con datos empíricos y utilizar técnicas de análisis de contenido y estadísticas son fundamentales para respaldar decisiones informadas (Benítez y Hartmann, 2023; Sresakoolchai y Kaewunruen, 2020; Smyth *et al.*, 2021).

IV.2.4. Ecuador: panorama y evolución económica reciente

Liderazgos autoritarios y dictaduras en ciertos países latinoamericanos, se fomentan y aplauden, aun cuando su único logro ha sido alcanzar sistemas capitalistas débiles. El ex presidente de Ecuador Rafael Correa, como jefe de campaña, enfrentó el pasado 23 de febrero de 2023 las elecciones con una derrota para él y su partido Alianza País (AP). La oposición conquistó las alcaldías en tres ciudades principales: Quito (la capital política), Guayaquil (la capital económica) y Cuenca. El resultado electoral es medidor de la gestión de los gobiernos en turno, por lo tanto, para Correa fue un revés. Así las cosas, Bardomiano M. (2014) analiza la evolución macroeconómica de Ecuador, y lo hace bajo dos enfoques: a) revisión de aspectos económicos internos y b) interacción con el exterior; planteando diversas estimaciones para la economía ecuatoriana de cara al futuro.

Ecuador macroeconómicamente se divide en dos períodos clave desde el año 2000. De 1980 a 2000 el output económico y el aumento de precios mostraron alta volatilidad, con tasas de crecimiento superiores al 10 % y caídas por encima del 5 %, acompañadas de una inflación sobre el 10 %. En los años noventa el crecimiento del producto fue más estable, la inflación superó el 20 %; en 1998 varios problemas llevaron a que en 1999 se presentara una reducción del producto del 4.7 % y una inflación del 50 % (Figura 43). La crisis económica de 1999-2000 se atribuye a una combinación de mala gestión monetaria y choques externos como fenómenos climáticos adversos, desplome de las ventas petroleras y turbulencias financieras.

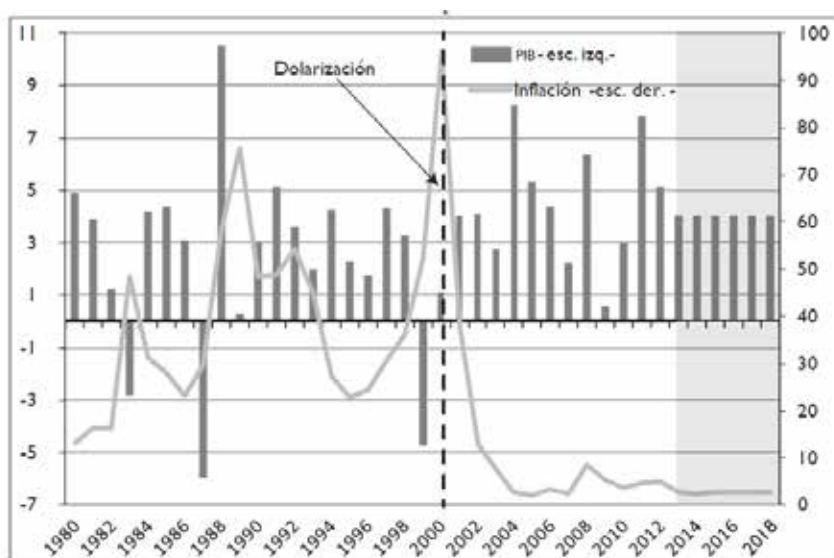


Figura 43. Ecuador: PIB real e inflación, 2007-2018. *-variación porcentual-

Nota: *los datos 2013-2018 son estimaciones del FMI

Fuente: Tomado de Bardomiano M. (2014)

En el año 2000 Ecuador adoptó el dólar estadounidense como moneda oficial para superar la crisis económica. La Ley para la Transformación Económica del Ecuador instituyó una nueva estructura monetaria, y el Banco Central permutó sucres por dólares y los sacó de circulación, prohibiendo emitir moneda nacional. Esta transición, ultimada entre marzo y julio de 2000, llevó a una inflación elevada al inicio, que descendió significativamente en años recientes, y contribuyó a la estabilidad económica. La dolarización mejoró la credibilidad económica, redujo la inflación y estabilizó las expectativas económicas, lo que reactivó la economía.

El desempleo, que era del 6.1 % en 1990, aumentó hasta más del 14 % en 1999 motivado por problemas económicos internos. Tras la dolarización, el desempleo disminuyó, alcanzando el 8.6 % en 2002 y el 10.9 % en 2004, con tendencia a la baja hasta 2012; aunque con un aumento temporal en 2009 por la desaceleración económica. El índice de desarrollo humano, -que mide esperanza y calidad de vida, educación e ingreso per cápita-, creció lentamente de 0.63 en 1975 a 0.77 en 2005, con un retroceso a 0.70 en 2010, tras el desajuste global (Figura 44).

La adopción del dólar restringió las opciones de política de economía a gran escala, trasladando el compromiso a la política fiscal, que se convierte en instrumento clave para influir en la demanda interna. El Ministerio de Finanzas de Ecuador gestiona la política fiscal, garantizando sostenibilidad, estabilidad y transparencia en las finanzas públicas. Tras la crisis, el balance fiscal mejoró, en parte gracias al aumento de las exportaciones petroleras. De 2005 a 2008, el balance fue positivo, con una deuda pública que disminuyó del 35 % al 22.2 %. En 2009, el balance fue deficitario debido a la caída de ingresos

petroleros y el aumento en subsidios y la inversión pública. Entre 2010 y 2013, el balance fiscal se mantuvo cerca del equilibrio, con un incremento controlado del pasivo estatal

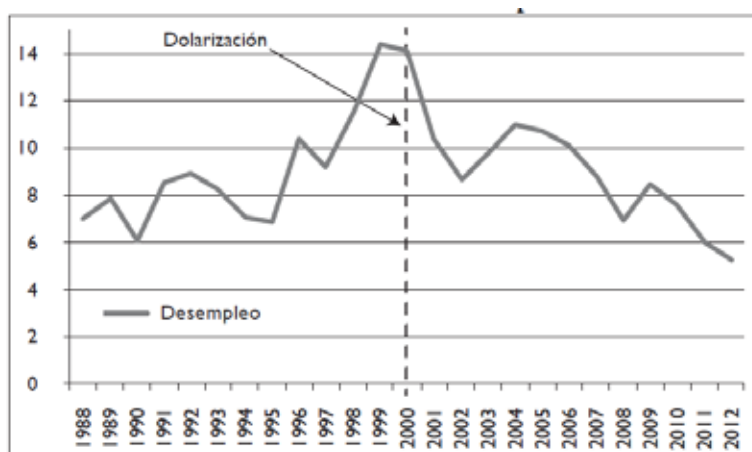


Figura 44. Ecuador: tasa de desempleo*

Fuente: Tomado de Bardomiano M. (2014)

*Nota: *como porcentaje del total de la fuerza laboral*

Ecuador como economía pequeña, abierta y dolarizada, depende del petróleo. En 1965, su coeficiente inicial fue del 19.3 %, aumentando a un 26.4 % entre 1986 y 2000, alcanzando el 63.3 % en 2013, a pesar de una caída en 2009 por la recesión económica global (Ver tabla 18). También, es el principal exportador mundial de bananos y su exportación está sujeta por bienes primarios y petróleo, con más del 90 % de las exportaciones entre 2006 y 2012 en esta categoría.

Tabla 18. Ecuador: coeficiente de apertura real* -como % del PIB-

Ciclo	No. de años	Valor inicial	Valor final	Puntos de apertura
1963-1974	9	19.3	41.4	22.1
1986-2000	14	33.1	59.5	26.4
2002-2008	6	49.4	68.1	18.7
2009-2013	4	52.1	63.3	11.2

*Nota: *Medido como el cociente de importaciones más exportaciones sobre el PIB*

Fuente: Tomado de Bardomiano M. (2014)

Los ingresos petroleros fueron del 17 % del PIB en 2011 y el 16.6 % en 2012, con dependencia de inversión extranjera para la extracción de petróleo. Estados Unidos, socio comercial, absorbió el 53.6 % de las exportaciones en 2006 y el 44.7 % en 2012, seguido de la Unión Europea. En América Latina, los socios clave son Chile, Perú y Colombia (Ver figura 45). Según la OMC (2012), la tasa sigue siendo determinante para la política comercial y fiscal de Ecuador.

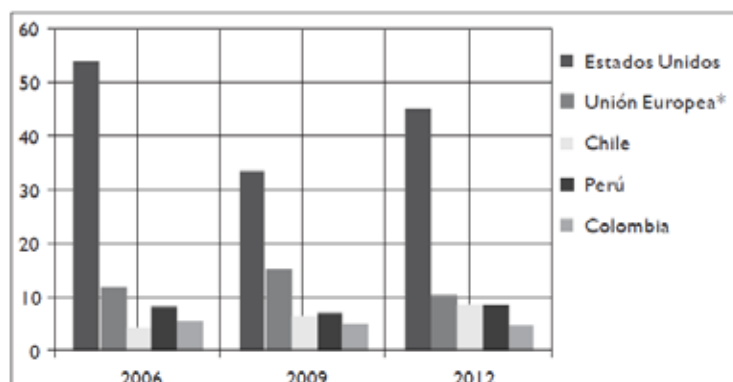


Figura 45. Ecuador: exportaciones a los cinco socios principales (% con respecto a sus exportaciones totales)

Nota: *27 países para la Unión Europea

Fuente: Tomado de Bardomiano (2014)

IV.2.5. ¿Buena política o buena suerte? Analizando los efectos de la política fiscal y los shocks de ingresos petroleros en Ecuador

Proponer un marco para evaluar cómo las políticas fiscales exógenas y los shocks en ingresos petroleros afectan la actividad económica en productores de petróleo, fue planteado por García-Albán *et al.* (2021), quienes utilizaron un modelo estructural de vectores autorregresivos estimado con métodos bayesianos (BVAR), aplicado a Ecuador. Así mismo, plantean que una política fiscal expansiva inesperada, por impuestos o inversión gubernamental, aumenta la producción. Sin embargo, los shocks en el gasto en consumo no impactan significativamente el PIB, mientras que los de ingresos petroleros, afectan todas las variables del modelo, evidenciando la vulnerabilidad de la economía ecuatoriana a las fluctuaciones en los ingresos petroleros. En la historia ecuatoriana, estos choques han sido el principal factor que mueve la producción más allá de su tendencia.

Desde que Ecuador introdujo el dólar a su economía en 2000, la política fiscal ha sido la principal herramienta para estimular la demanda agregada y contrarrestar choques externos y desastres naturales. El gasto gubernamental creció significativamente en el período 2008–2018, aunque no se conocen efectos concretos en su economía. Investigaciones anteriores han mostrado resultados mixtos sobre los efectos de la política fiscal en Ecuador. Pacheco (2006) encontró que los mismos no tienen efecto significativo en el producto interno bruto (PIB). Carrillo Maldonado (2015) también destacó que los choques de precios del petróleo impactan el PIB, mientras que Carrillo (2017) mostró que estos afectan la inflación y el gasto gubernamental.

El estudio realizado por García-Albán *et al.* (2021) contribuye de cinco maneras: 1) estima los efectos de la política fiscal (ingresos fiscales y gasto) y los choques de ingresos petroleros en la producción, calculando sus multiplicadores. 2) Distingue entre gasto en consumo y en inversión, donde los choques de ingresos petroleros son más influyentes en la inversión. 3) Realiza simulaciones de políticas que muestran cómo diferentes

escenarios afectan el PIB y las variables fiscales. 4) Descompone históricamente los choques para determinar la influencia de los ingresos petroleros en el ciclo económico ecuatoriano. 5) Realiza un ejercicio contrafactual con ingresos petroleros fijos para simular un fondo de estabilización petrolera.

Los choques de ingresos petroleros tienen impacto positivo en el PIB y en todas las variables fiscales, revelando lo vulnerable que es la economía ecuatoriana a las fluctuaciones por este concepto. Las simulaciones muestran que el gasto en inversión financiado con dichos ingresos es la mejor política para estimular la economía, mientras que un régimen con reducción de inversión en respuesta a menores ingresos petroleros puede causar una contracción económica significativa. Además, un fondo de estabilización petrolera podría reducir la volatilidad del PIB.

El esquema de restricciones de signo y cero desarrollado por Dieppe *et al.* (2016) ofrece tres ventajas en comparación con otros esquemas de identificación en el contexto actual. Primero, permite una suposición de exogeneidad al establecer que el efecto contemporáneo de las demás variables sobre los ingresos petroleros sea igual a cero. Segundo, la identificación mediante restricciones de signo implica generalmente menos limitaciones que los esquemas de identificación tradicionales. Tercero, las restricciones de signo se implementan de manera natural dentro de una estimación bayesiana. Además, se pueden imponer diversas restricciones de identificación de signo y cero para adaptar el SVAR a otras economías pequeñas exportadoras de petróleo, dependiendo de sus marcos fiscales institucionales.

Usando este esquema de identificación, se busca determinar los siguientes cuatro choques estructurales de política fiscal y de ingresos petroleros: (a) un choque impositivo, (b) un choque de inversión pública, (c) un choque de consumo público y (d) un choque de ingresos petroleros. Las restricciones de impacto de signo y cero para los cuatro choques se resumen en la tabla 19.

Tabla 19: Restricciones de signo y cero en el impacto

	Ciclo económico	Shocks			
		Ingresos fiscales	Inversión pública	Consumo público	Ingresos petroleros
GDP	+				
Nuevos ingresos fiscales	+	+			
Gasto en inversión	0	0	+		
Gasto en consumo	0			+	
Ingresos petroleros	0	0		0	+

Nota: Esta tabla muestra las restricciones de signo en las respuestas impulso para cada choque identificado. Un “+” significa que la respuesta impulso de la variable en cuestión está restringida a ser positiva en el impacto. Un “0” indica que la variable no reacciona contemporáneamente al choque. Una entrada en blanco indica que no se han impuesto restricciones.

García-Albán *et al.* (2021), en su investigación empírica que analizaron el impacto de la política fiscal y los choques de ingresos petroleros en la producción de Ecuador, un pequeño exportador de petróleo, mostraron que, al circunscribir los choques de ingresos

petroleros en la relación dinámica entre los gastos del gobierno, los ingresos gubernamentales y la actividad económica, se entiende el papel de la política fiscal después de discriminar el efecto de los ingresos petroleros en la estructura de los gastos gubernamentales, lo cual es una característica especial de los países exportadores de petróleo.

Por lo que se evidencia la vulnerabilidad de la economía ecuatoriana a las fluctuaciones de los ingresos petroleros, y su importancia no solo en las variables fiscales sino también en la actividad macroeconómica. Los resultados sugieren que un fondo de estabilización petrolera podría ser una herramienta para proteger la economía de las fluctuaciones de los ingresos petroleros y la metodología con la que se trabajó puede ser útil para pequeños exportadores de petróleo.

IV.2.6. Política fiscal en las economías exportadoras de petróleo y gas: buenos tiempos, malos tiempos y tiempos feos

La ciclicidad de la política fiscal en relación con los ingresos de petróleo y gas en países emergentes y en desarrollo, exportadores de energía, es la idea desarrollada por Durand-Lasserve y Karanfil (2023). Con una base de datos única para 30 países y un marco novedoso para identificar asimetrías en la respuesta del gasto público a estos ingresos, se hizo la distinción entre regímenes de ingresos altos y bajos, y entre choques de ingresos positivos y negativos. Usando un panel desbalanceado de 2000 a 2020, la política fiscal es generalmente procíclica, pero neutral frente a ingresos altos decrecientes debido a la visión optimista de una pronta recuperación de los ingresos. La mayor prociclicidad se da cuando los ingresos son bajos, pero en aumento; a menudo tras periodos de ajuste fiscal con mayor presión social para incrementar el gasto. Además, la apertura financiera incrementa la prociclicidad solo en regímenes de bajos ingresos, y durante estos periodos, los programas del FMI están asociados con reducciones del gasto, independientemente de las fluctuaciones en los ingresos de petróleo y gas.

Los países emergentes y en desarrollo (ED) exportadores de materias primas necesitan estabilizar sus economías en medio de episodios de auge y caída en los mercados de materias primas. Varios estudios empíricos han intentado identificar factores institucionales que influyen en la prociclicidad. Frankel *et al.* (2013) encuentran que la mejora en la calidad institucional ha reducido la prociclicidad en las economías ED en general, y Céspedes y Velasco (2014) obtienen un resultado similar para los exportadores ED de materias primas. Arezki y Bruckner (2012) muestran que las reglas fiscales tienden a aumentar la prociclicidad de la inversión pública. Sin embargo, otros estudios concluyen que las reglas fiscales reducen la prociclicidad fiscal (Céspedes y Velasco, 2014; Richaud *et al.*, 2019); mientras que otros son inconclusos al respecto (Bova *et al.*, 2014; Coutinho *et al.*, 2021). No obstante, contribuciones recientes subrayan que las reglas fiscales bien diseñadas reducen la prociclicidad fiscal de la inversión pública (Guerguil *et al.*, 2017; Ardanaz e Izquierdo, 2021).

Lo esbozado por Durand-Lasserve y Karanfil (2023) analiza la naturaleza cíclica de la política fiscal en países emergentes y en desarrollo que exportan energía. Evaluar y

gestionar esta ciclicidad es esencial para mitigar la volatilidad de los ingresos por petróleo y gas, mantener la estabilidad económica, fomentar un crecimiento sostenible y fortalecer la resiliencia fiscal frente a choques externos.

A continuación, se presentan los hallazgos e implicaciones políticas derivadas del análisis:

Se confirma que la política fiscal es procíclica en estos países. La apertura financiera incrementa la prociclicidad, validando la hipótesis de la restricción financiera. La flexibilidad del tipo de cambio también la aumenta, mientras que las reglas fiscales promueven la contraciclicidad. Las mejoras en la calidad institucional y los programas del FMI reducen e incrementan la prociclicidad respectivamente, aunque estos resultados no son concluyentes en todas las estimaciones, sugiriendo posibles problemas de endogeneidad.

Las respuestas gubernamentales a los shocks de ingresos pueden ser asimétricas, dependiendo de la variación y la posición de los ingresos. Se detectan asimetrías en el modelo de efectos fijos, pero no en todas las especificaciones. Al considerar solo variaciones, no hay asimetría en la respuesta fiscal a choques positivos o negativos. La respuesta fiscal también depende de si los conflictos ocurren en regímenes de ingresos altos o bajos. Se identifican tres configuraciones: buenos tiempos (ingresos altos y mejorando), malos tiempos (ingresos bajos y deteriorándose) y tiempos feos (ingresos altos deteriorándose y bajos mejorando). Se encuentran asimetrías robustas, especialmente entre las configuraciones de tiempos difíciles.

En regímenes de ingresos altos los gobiernos no reducen su gasto a pesar de una disminución en ingresos. En regímenes de ingresos bajos aumenta significativamente el gasto ante una mejora en ingresos, reflejando la presión social o la inercia del gasto. En tiempos de bonanza, la apertura financiera aumenta la inversión y limita su caída en malos tiempos. La calidad institucional está asociada con políticas fiscales menos optimistas en tiempos difíciles. La flexibilidad del tipo de cambio aumenta la prociclicidad, excepto en buenos tiempos, y las reglas fiscales la reducen en buenos tiempos. En tiempos difíciles con ingresos altos, ajustar rápidamente el gasto puede aumentar la prociclicidad, pero también ayudar a construir reservas. En tiempos difíciles con ingresos bajos, pero con mejoría, se debe reducir la prociclicidad para evitar aumentos prematuros del gasto.

Implicaciones políticas: evitar la prociclicidad en malos tiempos es clave. La apertura financiera fomenta la contracción del gasto y los programas del FMI no lo apoyan, por lo que los países deben crear su propio espacio fiscal. Limitar la prociclicidad en buenos tiempos es óptimo y las reglas fiscales pueden ayudar. Adicionalmente, mayores ingresos por petróleo y gas pueden expandir la creación de crédito interno y desencadenar grandes entradas de capital. En buenos tiempos, es vital priorizar inversiones que impulsen la diversificación y el crecimiento económico a largo plazo.

IV.2.7. Efecto asimétrico del precio del petróleo en la economía ecuatoriana

Al identificar si existe una respuesta asimétrica a los cambios positivos y negativos en el precio del petróleo, tomando el caso de Ecuador, país exportador de hidrocarburo e

importador de derivados de la misma materia prima, mediante la metodología de proyecciones locales para estimar dicha respuesta a través de la función de reacciones al impulso dependiente del Estado, se evidencia que, entre las variaciones positivas y negativas de los precios del petróleo, las que más afectan al PIB ecuatoriano son las negativas y que la persistencia del efecto es mayor cuando el precio del petróleo cae, comparado con variaciones positivas (Bunce y Carrillo-Maldonado, 2023).

El precio del petróleo es fundamental para el crecimiento y desarrollo de los países debido a su rol en la economía, siendo un componente crucial en los costos de producción y en las decisiones de gasto de los agentes económicos. Las variaciones en su precio impactan los agregados macroeconómicos. Desde las fluctuaciones significativas en los años 70, estudios empíricos han examinado su efecto en la actividad y política económica de diversos países (Kilian y Lewis, 2011). El impacto del precio del petróleo varía según factores estructurales e institucionales de cada país. Los exportadores de petróleo tienden a beneficiarse de precios altos, lo que impulsa su crecimiento económico (Berument *et al.*, 2010), mientras que los importadores ven reducidos sus ingresos nacionales debido al mayor costo del petróleo y sus derivados.

La investigación ha demostrado que el impacto de los cambios en el precio del petróleo no es simétrico. Los efectos indirectos, como los costos de ajuste y la redistribución de recursos, juegan un papel crucial en esta asimetría (Killian y Vigfusson, 2011b). Por ejemplo, los cambios en la demanda de bienes y servicios o en la estructura económica pueden afectar el mercado laboral y agravar los efectos negativos de las caídas en el precio del petróleo.

El análisis de las políticas públicas muestra que los ingresos por exportaciones de petróleo pueden financiar políticas que estimulen el crecimiento económico y mejorar la competitividad a través del tipo de cambio real (Korhonen y Juurikkala, 2009). Sin embargo, estos cambios también pueden generar efectos contradictorios a corto plazo en las variables macroeconómicas (Kilian y Lewis, 2011).

En el caso de los países en desarrollo, hay poca literatura sobre el efecto no lineal de los choques del precio del petróleo. Este estudio se enfoca en Ecuador, cuya economía depende significativamente del petróleo, representando en promedio el 51 % de los ingresos totales en los últimos 20 años, y el 10 % del PIB. Ecuador también importa derivados del petróleo, lo que representa el 18 % del total de importaciones, financiadas a través de subsidios estatales (Carrillo-Maldonado *et al.*, 2018).

Mediante proyecciones locales (LP), según Jordá (2005), se estima la respuesta dinámica de la producción ante cambios en el precio del petróleo. La función de respuesta al impulso dependiente del Estado muestra que la economía ecuatoriana responde más fuertemente y de manera más persistente a caídas en el precio del petróleo que a subidas. Estos resultados, confirmados con variables de control, indican que una reducción en el precio del petróleo tiene un mayor impacto en la actividad económica de Ecuador. Además, se evidencia que las caídas extremas en los precios del petróleo tienen un efecto significativo en el PIB.

Resultados de las estimaciones

Se presentan los resultados de las estimaciones usando Proyecciones Locales (LP) con especificaciones lineales y no lineales. Para el modelo lineal se utilizó el modelo básico de Jordá (2005) con el fin de medir la reacción del PIB ecuatoriano ante cambios en el precio del WTI. Para el modelo no lineal, se evaluó la sensibilidad de los resultados a cambios en la especificación básica, incluyendo diferentes variables de control y probando la asimetría con umbrales distintos según Hamilton (2003) y Killian y Vigfusson (2011b).

Resultados Principales: Lineal vs. No Lineal

La tabla 20 y la figura 46 muestran los resultados de las proyecciones locales para obtener la IRF lineal y dependiente del Estado en los doce meses siguientes. Estos resultados se obtienen considerando variaciones anuales positivas S_t^+ y negativas S_t^- en el precio del petróleo, sin variables de control. Se añadieron errores estándar robustos para interpretar los resultados.

Tabla 20. Respuesta del PIB ecuatoriano a los cambios en el precio del WTI.

	Trimestres después del impacto del precio del WTI.												
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Lineal	0.003 (0.006)	0.032** (0.006)	0.045** (0.009)	0.058*** (0.012)	0.064*** (0.018)	0.030 (0.019)	0.018 (0.020)	-0.001 (0.023)	-0.022 (0.023)	-0.014 (0.023)	0.002 (0.024)	-0.001 (0.023)	0.024 (0.020)
Variaciones positivas de WTI	0.018** (0.008)	0.032** (0.014)	0.034* (0.018)	0.042* (0.023)	0.031 (0.030)	-0.003 (0.032)	-0.011 (0.032)	-0.027 (0.030)	-0.020 (0.030)	0.015 (0.025)	0.054** (0.022)	0.059** (0.027)	0.113** (0.027)
Variaciones negativas de WTI	0.015 (0.0011)	-0.028** (0.012)	-0.058*** (0.013)	-0.073*** (0.017)	-0.099*** (0.0211)	-0.067** (0.025)	-0.052* (0.026)	-0.033 (0.028)	0.009 (0.025)	0.021 (0.025)	0.022 (0.020)	0.025 (0.018)	0.020 (0.016)
N	62	61	60	59	58	57	56	55	54	53	52	51	50

Notas: Errores estándar robustos a la heterocedasticidad (Eicker-Huber-White) entre paréntesis.

* $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

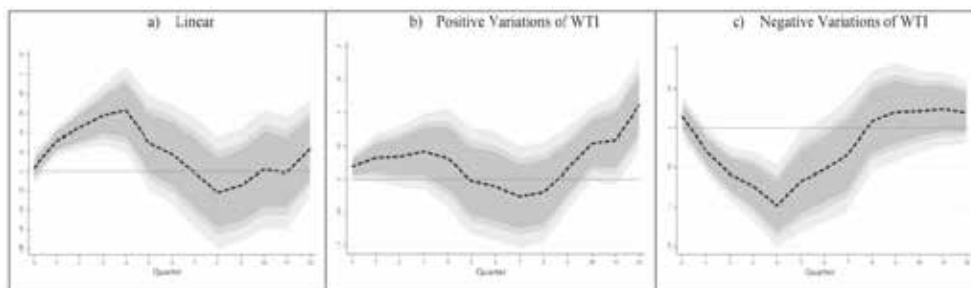


Figura 46. Respuesta del PIB ecuatoriano a los cambios en el precio del WTI.

Notas: la línea oscura discontinua representa la estimación puntual de la IRF, el área gris claro son los intervalos de confianza al 99 %, el área gris son los intervalos de confianza al 95 %, y el área gris oscuro son los intervalos de confianza al 90 %.

Resultados lineales: un aumento del 1 % en el precio del WTI tiene un impacto positivo en el PIB ecuatoriano con un retraso de un trimestre. El efecto persiste un año, con un aumento acumulado del 0,19 % y un pico del 0,06 % en el cuarto trimestre. Esta respuesta es significativa al 99 % y la producción vuelve a su tasa de crecimiento constante desde el quinto trimestre (Tabla 20 y panel a de la figura 46).

Resultados no lineales: el PIB de Ecuador también aumenta con variaciones positivas en los precios del petróleo durante cuatro trimestres, pero el impacto en la tasa de crecimiento comienza en el mismo trimestre del choque y persiste hasta el tercer trimestre siguiente. Cambios en el precio del petróleo tienen un impacto duradero después del décimo trimestre (Tabla 20 y panel *b* de la figura 46). La caída del precio del WTI afecta al crecimiento económico más que el aumento del precio, con una disminución en la producción que se extiende por seis trimestres. El efecto acumulado es del 0,38 % en año y medio, con un pico del 0,099 % en el cuarto trimestre (Tabla 20 y panel *c* de la figura 46).

Los resultados muestran una respuesta asimétrica del PIB a los cambios en los precios del petróleo, siendo mayor la persistencia y magnitud del efecto en caídas de precios (0,38 % vs. 0,19 %). Estos hallazgos están en línea con estudios sobre economías exportadoras de *commodities* (Killian *et al.*, 2009; Wang *et al.*, 2013) y sugieren que una disminución en el precio del petróleo tiene un impacto más significativo y duradero que un aumento. Este análisis asimétrico es consistente con investigaciones previas sobre países exportadores de petróleo (Berument *et al.*, 2010).

Respuestas a incrementos en el precio del petróleo:

- **Consumo de los hogares:** aumenta inmediatamente y persiste durante cuatro trimestres.
- **Inversión e importaciones:** reaccionan con un trimestre de retraso. La inversión tiene un efecto durante tres trimestres; las importaciones, durante dos trimestres. El aumento en importaciones reduce el PIB.
- **Exportaciones reales:** no responden al aumento del WTI. La inversión es el componente más afectado (0.43 %), seguida por importaciones (0.37 %) y el consumo (0.17 %).

Respuestas a caídas en el precio del petróleo:

- **Componentes de demanda:** muestran respuestas negativas retrasadas. La inversión es la más afectada con un efecto acumulativo de 1.13 % durante seis trimestres. Las importaciones tienen un efecto de 1.06 % durante cuatro trimestres. Las exportaciones y el consumo tienen efectos de 0.37 % y 0.29 %, respectivamente, con persistencias de cuatro y tres trimestres.
- **Exportaciones:** se reducen con caídas en el precio del petróleo.

El impacto es asimétrico, favoreciendo las caídas en los precios del petróleo. En crisis, los hogares reducen el consumo y aumentan ahorros (Edelstein y Killian, 2009), y las empresas reducen inversión fija (Edelstein y Killian, 2007). Las caídas en el precio del petróleo afectan el crecimiento económico a través de la demanda y la financiación pública (Stevens, 2003).

El estudio examina cómo el PIB ecuatoriano responde de manera asimétrica a las variaciones positivas y negativas en el precio del petróleo. Dado que Ecuador es un país

dolarizado, dependiente de las exportaciones de petróleo, y que solo usa la política fiscal para manejar su economía, se considera un caso relevante (Goncalves *et al.*, 2002).

Componentes del PIB Afectados:

- **Inversión e importaciones:** son las variables más afectadas en ambos casos, aunque su persistencia difiere.
- **Consumo de los hogares:** aumenta instantáneamente con un incremento en el precio del petróleo y disminuye con retraso cuando el precio cae.
- **Exportaciones reales:** solo se ven afectadas significativamente durante las caídas en el precio del petróleo.

Sugerencia de política pública: durante períodos de aumento en el precio del petróleo, se sugiere reservar parte de los ingresos petroleros para ahorro y redirigir estos fondos a proyectos de infraestructura. Esto podría fortalecer los lazos productivos entre industrias y mantener el empleo y el consumo. En recesiones causadas por caídas en el precio del petróleo, los fondos ahorrados podrían mitigar la crisis (Díaz-Cassou y Ruiz-Arranz, 2018).

IV.2.8. El impacto dinámico entre la volatilidad de la dependencia del petróleo, la calidad de las instituciones políticas y el gasto gubernamental

Analizar el impacto directo e indirecto de la democracia, y la volatilidad de la dependencia del petróleo en el gasto gubernamental de países exportadores de petróleo entre 1983 y 2016, fue el propósito de Azadeh y Xiaoxian (2022), donde, a través de un modelo PVAR, se halla que en países democráticos la volatilidad del petróleo incrementa el gasto gubernamental. En países no democráticos, la respuesta varía según la calidad institucional, aumentando el gasto en presencia de mayores atributos democráticos. Se sugiere que una mejor planificación de riesgos y mayor transparencia gubernamental pueden mejorar la calidad institucional.

Sigmund y Ferstl (2019), destacan la popularidad del modelo PVAR en la economía empírica, ya que se han utilizado para abordar diversas cuestiones relevantes para economistas aplicados y formuladores de políticas, como la convergencia de ciclos económicos y dinámicas transversales, construcción de indicadores económicos, desarrollo financiero, dinámica de precios de vivienda y la volatilidad del tipo de cambio.

El estudio de Azadeh y Xiaoxian (2022), es pionero en la aplicación del método PVAR en este tipo de investigación. Las ventajas de esta técnica son tres. Primero, combina la flexibilidad del enfoque VAR tradicional con datos de panel, mejorando la eficiencia y potencia del análisis al tratar todas las variables como endógenas y permitir la heterogeneidad no observada (Love y Zicchino, 2006). Segundo, el enfoque maneja relaciones complejas y determina respuestas dinámicas a choques exógenos mediante funciones de respuesta al impulso y descomposición de varianza, lo que facilita la evaluación de la respuesta de la economía a las volatilidades de los precios del petróleo.

Tercero, aborda el problema de la endogeneidad al permitir relaciones endógenas y efectos de retroalimentación entre variables (Tiwari, 2011; Omojolaibi y Egwaikhide, 2014).

El petróleo como mercancía estratégica afecta y es afectada por factores macroeconómicos, socioeconómicos y políticos, ya que su rol dominante en la economía global hace que la oferta, la demanda y el precio sean determinantes clave en las decisiones gubernamentales, especialmente en países exportadores de petróleo (Matar *et al.*, 2013). El precio del petróleo se establece a posteriori y es influenciado por la oferta, la demanda y la impresión del mercado, además de factores como carteles, capacidad de refinación y riesgos geopolíticos (Basak y Pavlova, 2016; Ma *et al.*, 2019).

La volatilidad del precio del petróleo puede afectar el crecimiento económico y la macroeconomía, reducir los flujos de comercio internacional y revertir la globalización (El-Anshasy *et al.*, 2015). Esta volatilidad es un desafío para los responsables de políticas económicas y financieras. Eventos económicos, industriales o geopolíticos generan volatilidad en el mercado del petróleo, afectando a los países exportadores, como en el caso específico de Nigeria, que devaluó el Naira por la caída del precio del petróleo de \$106.85 por barril en enero de 2014 a \$74.03 en noviembre de ese mismo año (Lin *et al.*, 2015). Desde los eventos transformadores de la década de 1970, la riqueza petrolera ha obstaculizado las transiciones democráticas (Andersen y Ross, 2014).

La volatilidad de los ingresos petroleros, la oferta monetaria y el gasto público son cruciales para evaluar el desempeño económico en países exportadores de hidrocarburos. Durante periodos de volatilidad de los precios, las políticas fiscales y de gasto gubernamental son esenciales para mitigar los efectos negativos en el crecimiento económico. Bouchaour y Al-Zeaud (2012) destacan la necesidad de diversificar las fuentes de ingresos para reducir la dependencia del petróleo, lo que ayuda a disminuir la inflación, aumentar el PIB real y absorber el desempleo.

Pocos estudios focalizan los efectos de la volatilidad de la dependencia petrolera en el gobierno de naciones exportadoras de petróleo (Alley, 2016). Chemingui y Hajeesh (2011) investigaron el efecto de la fluctuación de los precios del petróleo en las políticas fiscales de Kuwait, encontrando que reducir subsidios tiene menor efecto negativo en el bienestar doméstico; por otro lado, Oriakhi y Osaze (2013) examinan el impacto asimétrico en el gasto gubernamental en Nigeria, encontrando efectos positivos directos. Alley (2016), analizando estas mismas variables en 18 países exportadores, observó que, aunque las políticas fiscales enfrentan presión a corto plazo, se estabilizan a largo plazo.

La "maldición de los recursos" sugiere que países con abundantes recursos naturales tienden a tener menos crecimiento económico, democracia y calidad institucional. La estructura colectiva influye en la distribución y uso de los ingresos petroleros. Un marco institucional eficiente dirige estos ingresos hacia actividades económicas productivas para maximizar los intereses sociales, mientras que uno corrupto beneficia a un grupo específico (Mollick *et al.*, 2020). La democratización puede reducir la corrupción en países con abundantes recursos. Estudios muestran que la democracia afecta la respuesta

fiscal a los ingresos petroleros (Moshiri, 2015). Las diferencias en la calidad institucional son fundamentales para entender las reacciones a la volatilidad del petróleo. Políticas financieras anticíclicas suavizan el gasto gubernamental, necesarias en países exportadores de petróleo, y solo se observan en economías en desarrollo, indicador de la necesidad de un mayor grado de democracia.

Este análisis de Azadeh y Xiaoxian (2022), que compara el impacto de la volatilidad del petróleo en el gasto gubernamental (% del PIB) en países exportadores, divididos según su calidad institucional (índice de democracia), en el periodo 1983-2016, muestra que la volatilidad del petróleo incrementa el gasto gubernamental, con variaciones según la calidad institucional. Países no democráticos desarrollan respuestas similares a las democracias a medida que mejoran sus instituciones. Mejorar la calidad institucional y la democracia puede mitigar los efectos destructivos de la volatilidad del petróleo.

IV.2.9. Propiedad en los paraísos fiscales y grupos empresariales: incentivos a la elusión fiscal en las empresas ecuatorianas

Al evaluar si existen transacciones dentro de grupos empresariales en Ecuador con el fin de reducir su carga fiscal y caracterizar las condiciones de este comportamiento, estimando la sensibilidad diferencial de la rentabilidad respecto a la tasa impositiva marginal, y que el coeficiente de respuesta fiscal entre empresas del grupo y aquellas independientes sea significativamente diferente, se respalda la hipótesis de evasión fiscal. Las características de los grupos empresariales influyen en la decisión de desviar ganancias de empresas con tasas impositivas más altas hacia filiales con tasas más bajas. Igualmente se exploró el uso de la propiedad en paraísos fiscales por parte de empresas ecuatorianas y el efecto de una reforma legal destinada a desincentivar este esquema, buscando contribuir a la comprensión de esta configuración empresarial y al diseño de políticas que mejoren la eficiencia del sistema tributario para grupos empresariales y paraísos (Granda, 2020).

Este estudio investiga los incentivos de evasión fiscal en grupos empresariales y el papel de la propiedad en paraísos fiscales, mostrando que estos grupos tienden a reducir su carga fiscal mediante el desvío de ganancias, influenciados por el tamaño y la concentración industrial. Aunque la propiedad en paraísos fiscales afecta a todas las empresas, un aumento en la tasa impositiva del 22 % al 25 % podría haber cambiado los incentivos para mantener estas participaciones.

Las contribuciones del estudio son: primero, analiza grupos empresariales domésticos en lugar de multinacionales; segundo, evita problemas de identificación al no requerir consolidación fiscal; y tercero, aunque no se respalda una conexión entre grupos y evasión fiscal a través de paraísos fiscales, se amplía la comprensión de su rol en economías en desarrollo, sugiriendo que las empresas utilizan el desvío de ganancias independientemente de su afiliación a grupos, lo que puede informar de políticas públicas sobre la evasión fiscal.

El comportamiento e impacto de los grupos empresariales es un tema de debate, clasificados algunos como "paragones" o "parásitos", según sus motivaciones y efectos

económicos. El principal problema es que estas estructuras facilitan la evasión fiscal en economías con instituciones débiles, incentivando el desvío de ingresos entre filiales. A pesar de estudios como el de Morck (2005), hay un vacío en la literatura sobre grupos domésticos en comparación con multinacionales. La investigación reciente comienza a abordar la relación entre grupos empresariales y paraísos fiscales, definidos por la OCDE como países con impuestos bajos y falta de transparencia. Su y Tan (2018) examinan cómo los grupos en economías emergentes establecen empresas en paraísos fiscales, aunque los incentivos varían. Park (2018) encontró que la relación entre transacciones con partes relacionadas y evasión fiscal se debilitó en las empresas Chaebol de Corea tras una reforma legal.

La legislación tributaria ecuatoriana impone un impuesto sobre la renta corporativa a las empresas residentes, basado en sus ingresos globales, que requiere declaraciones de impuestos separadas. Esto facilita el estudio de la evasión fiscal en grupos empresariales. En 2010 se aprobó el Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), que redujo progresivamente el impuesto del 25 % al 22 % desde enero de 2011, manteniendo esta tasa desde 2013 y permitiendo que las pérdidas se compensen durante cinco años. En 2015, se reformó la tasa del impuesto según la residencia de los accionistas mediante la Ley Orgánica de Incentivos a la Producción y Prevención del Fraude Fiscal (LOIPPF). La tasa del 22 % se mantuvo para empresas domésticas y extranjeras no en paraísos fiscales, pero aumentaba a un 25 % si la propiedad en paraísos fiscales superaba el 50 %. Ecuador ha tomado medidas contra jurisdicciones con regímenes fiscales bajos y, en 2017, se unió al Foro Global sobre Transparencia e Intercambio de Información, comprometiéndose a combatir la evasión fiscal.

El listado de grupos empresariales y sus afiliados en Ecuador está disponible en el sitio web del IRS ecuatoriano. Desde 2007, esta institución identifica a las empresas asociadas a un grupo empresarial, definido como un conjunto de afiliados, personas u organizaciones que poseen directa o indirectamente el 40 % o más de las acciones en otras empresas (LORTI, 2010). Este estudio se centra en la transferencia de ingresos entre afiliados de grupos empresariales, excluyendo a los individuos debido a diferencias en estructura y obligaciones fiscales.

El crecimiento de los grupos empresariales en Ecuador ha sido notable, pasando de 17 grupos en 2007 a 215 en 2017 (Ver figura 47). Estos grupos representaron el 51 % del total de ingresos por impuestos sobre la renta y el 17 % del total de ingresos fiscales en 2015. Hubo un aumento significativo del 66 % en el número de grupos durante 2016 y 2017. Para este estudio se utiliza la definición de grupo empresarial de 2015, aunque los resultados son similares usando la definición de 2016.

En 2017 el IRS ecuatoriano reportó que los grupos empresariales debían USD 2,260 millones, equivalente al 2 % del PIB, lo que representa más del 50 % de la deuda tributaria total, destacando su importancia en la economía ecuatoriana. Aunque los grupos empresariales han evolucionado en estructura, mantienen características como la propiedad familiar y concentrada, similares a las de otros países de América Latina (Solano-Gallegos y Tobar-Pesántez, 2017).

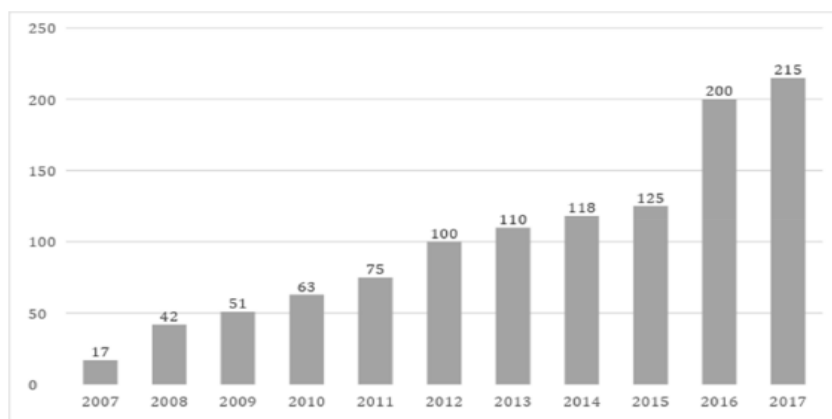


Figura 47. *Número de grupos identificados por el SRI ecuatoriano por año*

Nota: Desde 2007 la autoridad tributaria ecuatoriana utiliza una metodología para determinar la asociación de empresas a grupos empresariales.

Fuente: SRI, 2017.

Este estudio, motivado por la influencia de los grupos empresariales en las economías en desarrollo, analizó las transacciones dentro de los grupos empresariales en Ecuador, especialmente aquellos con holdings en paraísos fiscales. Dada la relevancia de estos grupos en la economía ecuatoriana y el costo potencial de la evasión fiscal, se han creado regulaciones específicas para controlar su poder y limitar su interacción con jurisdicciones de baja tributación.

Los resultados indican que las empresas de grupos empresariales y aquellas con propietarios en paraísos fiscales muestran niveles más altos de evasión fiscal en comparación con las empresas independientes. La diversificación de las industrias donde operan estos grupos también influye en la evasión fiscal, siendo más pronunciada en los grupos diversificados. Después de la implementación de la LOIPPF en 2015, la evasión fiscal disminuyó en las firmas con accionistas en paraísos fiscales, aunque no se observó el mismo efecto en las empresas de grupos empresariales. Esto sugiere que la propiedad en paraísos fiscales puede no ser el principal canal de evasión. La legislación para desalentar la evasión fiscal ha sido parcialmente efectiva, y la administración tributaria se ha enfocado en auditar transacciones con paraísos fiscales, aumentando el costo de reportarlas.

La inclusión de medidas contra la propiedad en paraísos fiscales responde a problemas específicos del sistema tributario ecuatoriano. Los tratados fiscales incentivan la transferencia de ingresos a jurisdicciones de baja tributación, por lo que las empresas planifican la residencia fiscal de sus sedes para maximizar beneficios. Para los grupos empresariales, esto incluye decidir qué filial tendrá un accionista extranjero y el tamaño de su participación.

Se ha observado que los grupos empresariales coordinan para usar estas estrategias, por lo que la autoridad fiscal podría considerar exigir una declaración de impuestos consolidada para ellos. Comprender los grupos empresariales permitirá un mejor análisis

de riesgos y guiará a los formuladores de políticas en la lucha contra prácticas fiscales perjudiciales.

El estudio reconoce ciertas limitaciones. Las tasas impositivas más bajas de las empresas de grupo podrían deberse a su menor rentabilidad y no a actividades de transferencia de ingresos. Además, al enfocarse únicamente en Ecuador, la validez externa de los resultados es cuestionable. La exclusión de instituciones financieras, que suelen estar vinculadas a los grupos empresariales, también limita el estudio. Los datos de estas instituciones no están disponibles con los mismos estándares que los de otras empresas, aunque están incluidas en la lista de grupos empresariales del IRS.

La investigación se basa en la propiedad corporativa de las empresas y no considera la propiedad individual, lo que sugiere la necesidad de futuras investigaciones que incluyan datos de propiedad a nivel individual. También será útil una definición ad-hoc de grupos empresariales para evaluar diferencias significativas respecto a las definiciones de la autoridad tributaria. Identificar y caracterizar estos grupos es primordial para entender su impacto en la economía, especialmente en relación con las estrategias de planificación fiscal y otras actividades económicas (Granda, 2020).

IV.2.10. ¿Pueden las transferencias gubernamentales hacer que la reforma de los subsidios energéticos sea socialmente aceptable? Un estudio de caso sobre Ecuador

Las subvenciones energéticas en Ecuador constituyen el 7 % del presupuesto público y dos tercios del déficit fiscal. Su eliminación podría ofrecer beneficios económicos y ambientales y apoyar los objetivos climáticos del Acuerdo de París, aunque afecta a los hogares vulnerables, complicando la reforma. Un análisis multidimensional de los impactos distributivos mostró que eliminar subsidios sin compensación sería regresivo para el diésel y el GLP, progresivo para la gasolina y neutral para la electricidad. Se propone que, al eliminar todas las subvenciones energéticas y aumentar el Bono de Desarrollo Humano (BDH) en 50 USD mensuales, se podría incrementar en un 10 % el ingreso real del quintil más pobre, dejando más de 1.300 millones de USD disponibles para el presupuesto. Se identificaron dos reformas viables: eliminar subsidios a la gasolina y aumentar el BDH, y reemplazar los subsidios al GLP por vales dirigidos (Schaffitzel *et al.*, 2019).

Aplicando un análisis insumo-producto específico por productos junto con datos de consumo familiar para estimar los impactos a corto plazo de la eliminación de subsidios y con esquemas de compensación financiados por los ingresos liberados, como transferencias en efectivo (Bono de Desarrollo Humano) o reducciones en costos de salud, se muestra que una parte de los ingresos por eliminación de subsidios puede compensar a los hogares pobres, permitiendo que la mayoría de los recursos se destinen al presupuesto estatal. Por ejemplo, la eliminación total de subsidios y el aumento del BDH en US\$ 46 al mes incrementarían en un 9 % el ingreso neto del quintil más bajo y reducirían el déficit en US\$ 1.3 mil millones.

En Ecuador, los precios de la gasolina, diésel, gas licuado de petróleo (GLP) y electricidad han sido subsidiados desde los años 70 hasta en un 85 % (BCE, 2019). En 2012, el país ocupó el quinto lugar mundial en subsidios energéticos como porcentaje del PIB, superado solo por Arabia Saudita, Irak, Venezuela y Argelia (Di Bella *et al.*, 2015). Durante la última década, los subsidios a los combustibles fósiles han representado una carga significativa para el presupuesto público, promediando US\$ 2.3 mil millones al año, lo que equivale a aproximadamente el 7 % del gasto público (BCE, 2019). Eliminar estos subsidios podría aumentar los ingresos gubernamentales, disminuir el uso ineficiente de combustibles fósiles y reducir la contaminación del aire, además de ayudar a Ecuador a cumplir sus objetivos de reducción de emisiones del Acuerdo de París (Coady *et al.*, 2017). Los fondos liberados podrían utilizarse para mitigar déficits, reducir impuestos distorsionadores y financiar inversiones en educación y salud (BCE, 2018b).

Aunque los subsidios buscan proteger a los hogares vulnerables de aumentos en los precios de la energía, se ha demostrado que son ineficaces para abordar la pobreza, con un costo de aproximadamente US\$ 12 por cada US\$ 1 transferido al 20 % más pobre (Feng *et al.*, 2018). Su eliminación enfrenta resistencia política, ya que transfieren ingresos a los hogares vulnerables. Experiencias en Latinoamérica muestran que para una reforma exitosa de subsidios energéticos se deben entender los impactos, diseñar paquetes de compensación y comunicarlos eficazmente (Gerasimchuk *et al.*, 2017).

Los resultados de este estudio se dividen en tres partes: impactos distributivos de la eliminación de subsidios de energía, reciclaje de ingresos y opciones viables para los responsables de políticas (Ver figura 48).

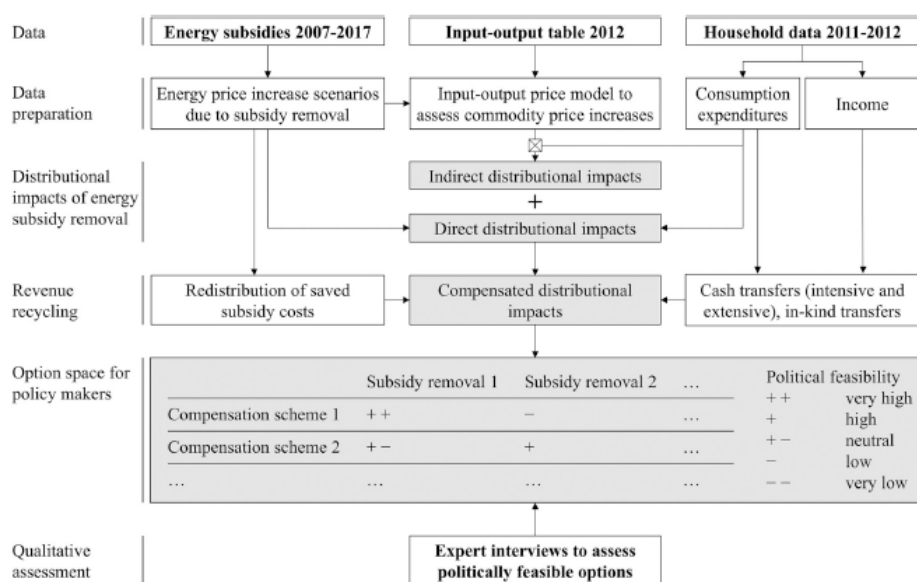


Figura 48. Diseño de investigación del estudio

Nota: sombreado gris: resultados; fuente en negrita: datos y fuentes de información.

Fuente: Tomado de Schaffitzel *et al.* (2019)

Primero, se desarrollan tres escenarios de aumento de precios para las reformas de subsidios de diésel, electricidad, gasolina y LPG, basados en precios energéticos pasados y una tabla Input-Output ecuatoriana. Estos escenarios se combinan con los gastos de los hogares para evaluar los impactos distributivos directos e indirectos. En la segunda parte, se analiza cómo los costos de subsidios ahorrados pueden utilizarse para compensar los efectos adversos mediante transferencias en efectivo y en especie. Finalmente, se evalúan cualitativamente las opciones políticamente viables basadas en entrevistas con expertos.

Visto así, al analizar los impactos distributivos de las reformas a los subsidios de energía en Ecuador, se observa que los efectos varían según el tipo de energía: la eliminación de subsidios eléctricos genera gastos adicionales similares entre grupos de ingresos, mientras que los subsidios de diésel y LPG son regresivos, y la eliminación del subsidio a la gasolina es progresiva. Se estima que la eliminación de los subsidios podría liberar más de US\$ 2.3 mil millones al año. Para compensar a los hogares más pobres, se necesitarían aumentos específicos en las transferencias en efectivo.

El gobierno de Ecuador implementó un aumento en las transferencias de BDH y amplió su cobertura tras la eliminación de subsidios en octubre de 2019, lo que desencadenó protestas masivas. Finalmente, se derogó el decreto original tras once días de huelga. De lo que se desprende que es crucial implementar reformas de subsidios con diálogos previos y medidas de compensación adecuadas para evitar tensiones sociales, resaltando que las reformas pueden ser replicadas en otros países para financiar programas de desarrollo y fomentar una economía de bajo carbono.

IV.2.11. Asignación de inversión pública en las provincias ecuatorianas

Aray y Pacheco-Delgado (2020) proponen un marco teórico que permite obtener una ecuación manejable para la implementación empírica, relacionando la tasa de crecimiento de la inversión pública per cápita por parte del planificador central, con variables asociadas a criterios tradicionales de asignación de inversión pública. Utilizando datos de panel de las provincias ecuatorianas entre 2008 y 2015, se sugiere que el planificador central logró abordar el tradicional dilema equidad-eficiencia y la descongestión de servicios públicos como transporte y educación. Además, se encontraron indicios que podrían suscitar sospechas sobre la política distributiva.

El caso de Ecuador es notable por los cambios significativos durante el gobierno del presidente Correa, quien implementó el Plan Nacional para el Buen Vivir en 2009 (Senplades. Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2010), presentado como una alternativa a las políticas de desarrollo tradicionales enfocadas en la redistribución de ingresos. Ecuador, la octava economía más grande de América Latina y el cuarto exportador neto de petróleo en la región, se benefició de altos precios del petróleo entre 2008 y 2015, lo que permitió importantes inversiones públicas en todo el país. Durante este período, el gasto en capital público del gobierno central (10.18 % del PIB) fue más del doble que el promedio de América Latina (4.34 %) y triplicó el de las siete mayores

economías de la región. Además, la tasa de crecimiento económico promedio de Ecuador (3.75 %) superó a la del resto de la región (2.21 %).

Los resultados empíricos de Aray y Pacheco-Delgado (2020) indicaron una relación negativa entre el PIB per cápita y la tasa de crecimiento de la inversión pública per cápita, mientras que esta última está positivamente relacionada con la productividad de la inversión, sugiriendo que el gobierno central logró equilibrar el dilema equidad-eficiencia. También se observó que el gobierno destinó recursos para descongestionar servicios públicos como transporte y educación. Sin embargo, se halló evidencia de política distributiva, evidenciada por una relación positiva entre el crecimiento de la inversión pública per cápita y la proporción de miembros provinciales del parlamento de Correa, lo que sugiere el uso de la inversión pública para fines electorales.

Según el Informe de Competitividad Global (GCR) del Foro Económico Mundial, Ecuador mejoró su posición en la calidad de infraestructura, pasando del lugar 84 en 2006-2007 (World Economic Forum, 2006) al 49 en 2017-2018 (World Economic Forum, 2018). Los indicadores económicos apuntan a que el gobierno central estaba cumpliendo los objetivos del Plan Buen Vivir, con una tasa de crecimiento económico promedio del 4.1 % entre 2007 y 2015, impulsada por el gasto público. Además, datos del Banco Mundial muestran una reducción de la pobreza y la desigualdad a nivel nacional, aunque esta tendencia comenzó a principios de 2000.

Sin embargo, persisten grandes disparidades entre y dentro de las provincias, como se observa en Orellana, una provincia productora de petróleo, que tiene un valor agregado per cápita diez veces mayor que Zamora Chinchipe, pero una tasa de pobreza del 41 %, frente al 32.8 % de esta última. En cuanto a la educación, el gasto total en este sector como porcentaje del PIB aumentó, y Ecuador mejoró su posición en calidad de educación superior, del puesto 119 en 2006-2007 (World Economic Forum, 2006) al 86 en 2017-2018 (World Economic Forum, 2018). A pesar de esto, la inversión en educación tuvo un impacto limitado en la productividad laboral.

Respecto a la infraestructura de salud, el Ministerio de Salud invirtió considerablemente en nuevos hospitales entre 2009 y 2015, pero esta inversión no ha aumentado la disponibilidad de camas hospitalarias ni los egresos, según el Diagnóstico País del Banco Mundial (SCD, 2018). En cuanto a eficiencia en el gasto público, Ecuador ocupó el puesto 122 en 2006-2007 y 127 en 2017-2018, lo que indica que no mejoró en este aspecto. Finalmente, el Índice de Competitividad Global (GCI) revela que Ecuador ha tenido un desempeño deficiente en competitividad, cayendo del puesto 90 en 2006-2007, al 97 en 2017-2018.

Además, se encontró una correlación negativa entre la capacidad de transporte (asientos de autobuses per cápita) y el crecimiento de la inversión pública, mientras que la cantidad de estudiantes por escuela muestra una correlación positiva. Esto sugiere que la inversión pública ha buscado descongestionar servicios como transporte y educación. Los factores políticos también parecen influir, ya que el crecimiento de la inversión pública per cápita

está positivamente correlacionado con la proporción de diputados provinciales del partido gobernante, y se observan efectos temporales significativos antes de elecciones.

Los resultados son robustos a diversas especificaciones. Se discuten las implicaciones políticas sobre la eficiencia del gasto público en Ecuador durante el período considerado. Futuras investigaciones podrían abordar la descentralización de las provincias y los criterios de asignación de recursos por parte de los gobiernos subnacionales, así como la convergencia en la producción per cápita y el impacto de las políticas económicas en la estructura productiva del país, dado que el Plan Buen Vivir busca no solo crear infraestructura y reducir desigualdades sociales, sino también transformar el modelo productivo de la economía ecuatoriana.

IV.3. Servicios públicos y calidad de vida

IV.3.1. Percepción de calidad de servicios públicos en la ciudad de Machala, Ecuador

Con la finalidad de analizar la percepción de la calidad de los servicios públicos en el GAD de Machala, clasificando estos servicios en dos tipos: consumo (asistencialistas) e inversión (gasto en activos que mejoran la competitividad), Urdaneta Montiel *et al.* (2023), a través de una investigación correlacional y explicativa, aplicaron una encuesta a 421 habitantes de las 8 parroquias de la ciudad. Encontraron que el 49 % de los encuestados consideran que la calidad de los servicios es baja en las cinco dimensiones evaluadas; por lo tanto, a pesar del aumento del gasto en bienes de inversión estatal desde mediados de la década pasada, esto no ha sido suficiente para mejorar la utilidad social de la población de Machala.

De acuerdo a lo expuesto por Global Development Policy Center, 2021, p. 3), la economía comparativa se centra en la eficiencia de los sistemas económicos, concretamente empresas de servicios públicos (*utilities*) que ofrecen servicios como gas, electricidad y agua potable; por lo tanto, una empresa de servicios públicos esenciales ejecuta técnicas de generación de productos y/o servicios de manera integrada o no, operando como un monopolio social o natural, independientemente de si es pública o privada (Parkin y Loria, 2010). Los servicios públicos, aun siendo costosos, deben brindar calidad que avale su precio, constituyéndose en un reto para sostenerlo, ya que el distribuidor debe equilibrar la generación de ganancias con la legitimidad social. Además, muchos de estos servicios son bienes no divisibles, no rivalizables y no excluyentes, lo que plantea el desafío del *free rider*, que aumenta los costos y se convierte en un problema político, especialmente en sociedades con mala distribución del ingreso, donde estos agentes forman una masa significativa de votantes que mantienen el *status quo* del funcionamiento y financiamiento del servicio.

Los mercados asignan recursos, pero no siempre de manera eficiente. Los desaciertos de mercado surgen cuando se producen bienes no deseados (contaminación) en lugar de bienes deseados (subvenciones a la investigación) (Stiglitz y Rosengard, 2015). Esto

explica el arbitraje del Estado para establecer derechos de propiedad; sin embargo, incluso con componentes de revisión, el mercado puede no producir ciertos bienes y aumentar el costo marginal, lo que justifica la intervención estatal. Hay bienes privados, que imponen exclusión, y bienes públicos, que no lo hacen (Ver figura 49). Los consumidores combinan estos bienes según sus preferencias y restricciones presupuestarias, influenciadas por el gasto público, que cuando se incrementa puede elevar la demanda de bienes públicos, pero también puede desplazar bienes privados (efecto crowding out).

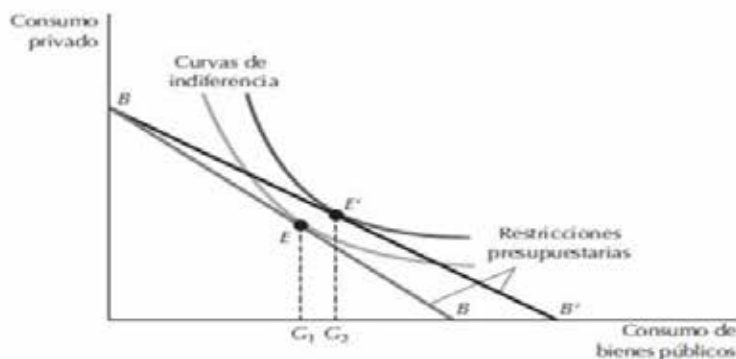


Figura 49. *Preferencias entre consumo de bienes públicos y privados*

Fuente: Stiglitz y Rosengard (2015). Tomado de: Urdaneta Montiel *et al.* (2023)

Indicadores como precio, certificaciones y retroalimentación son esenciales para evaluar la calidad de bienes y servicios (Singh, 2016). El Estado regula para asegurar la calidad empresarial. Los bienes públicos, sin competitividad, presentan desafíos en la evaluación de calidad y obstáculos: demandas estacionales, divergencias morales y regulación inadecuada. El modelo SERVQUAL, aunque útil en el sector privado, no se adapta bien al sector público (Prakash, 2018). La percepción ciudadana puede ser un indicador de calidad (Chica-Olmo *et al.*, 2018).

La imparcialidad en la administración pública mejora la calidad al evitar la discriminación, aunque puede beneficiar desigualmente a los ciudadanos (Suzuki y Demircioglu, 2020; Clifton *et al.*, 2017).

Durante las dos últimas décadas los resultados presupuestarios del Gobierno Central y los GADs de Ecuador, según el COOTAD, muestran tendencias importantes en el gasto en bienes de consumo y capital. Este análisis se enfoca en la Prefectura de El Oro y Machala.

Entre 2014 y 2016, tanto el gasto de capital como el corriente del Gobierno Central disminuyeron, con una mayor caída en el gasto de capital. Desde 2016 hasta 2020, el gasto de capital continuó descendiendo, con un repunte en 2021. El gasto de consumo aumentó hasta 2019, pero disminuyó en 2021 debido a la pandemia de COVID-19. Esta tendencia sugiere que el Gobierno Central no mantuvo adecuadamente sus bienes, afectando la calidad de los servicios y la productividad empresarial.

Los GADs, en contraste, incrementaron su gasto no corriente desde 2017, enfocados en mejorar la productividad territorial. Sin embargo, hay diferencias entre el Gobierno Provincial de El Oro, que siempre priorizó el gasto no corriente, y la Municipalidad de Machala, que cambió su enfoque en 2014, tres años antes que el promedio nacional. Estas diferencias se deben a la cobertura de servicios, la estructura orgánica y la proximidad territorial de los gobiernos municipales.

La política fiscal en América Latina, según Martner (2006), debe centrarse en abordar las carencias de protección social, reasignar el gasto público hacia el gasto social y mejorar los programas de inclusión social, priorizando un sistema de protección social inclusivo y mundial.

El mercado asigna recursos, pero el Estado debe intervenir para corregir fallos y asegurar la provisión de bienes públicos, los cuales no siempre se valoran correctamente debido a la ordinalidad de las preferencias de los consumidores. La gestión de los bienes públicos se enfrenta a limitaciones presupuestarias y dilemas sobre la optimización del gasto fiscal. Evaluar la calidad de los servicios públicos es complicado por la demanda estacional, las perspectivas morales y la inflexibilidad institucional.

En Machala, la percepción de los ciudadanos sobre la calidad de los servicios públicos es mayormente negativa, con la mayoría de los indicadores calificándose como de baja calidad. Solo el servicio de gas doméstico alcanzó una calificación regular, reflejando una insatisfacción generalizada con los servicios públicos proporcionados por el Estado ecuatoriano.

Un análisis de los bienes públicos en El Oro y Machala revela que desde 2014 se ha priorizado la inversión sobre el consumo para mejorar la competitividad local. Sin embargo, esto no ha resultado en una mejora percibida en la calidad de los servicios públicos, ya que el 49,17 % de la comunidad considera baja la calidad de estos servicios. Las mejores evaluaciones fueron para transporte, servicios básicos y las instituciones, mientras que seguridad y patrimonio fueron las peores.

El artículo aporta evidencia de que el aumento en la inversión no ha mejorado suficientemente la utilidad social. Es crucial que los proyectos de modernización en los GADs de Ecuador se enfoquen en mejorar la productividad y competitividad territorial para un desarrollo local óptimo.

IV.4. Financiamiento de la pequeña y mediana empresa

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en América Latina enfrentan dificultades en el acceso al crédito, manifestadas en tasas de interés diferenciadas y baja participación en el crédito al sector privado, recurriendo a proveedores y autofinanciamiento para capital de giro e inversiones. La CEPAL ha instado a los gobiernos a promover la igualdad en el financiamiento, destacando que un acceso desigual perpetúa la vulnerabilidad y limita el crecimiento de las PYMES (CEPAL, 2010). Los problemas de financiamiento para estas han motivado diversos programas durante décadas, ya que el racionamiento de crédito puede frenar inversiones, innovaciones y, en casos extremos, causar cierres de

empresas. Además, la falta de industrias de capital de riesgo y financiamiento para start-ups reduce la creación de nuevas empresas dinámicas.

Lo reseñado por Ferraro y Goldstein (2011), busca identificar las políticas de financiamiento a las PYMES en América Latina, resaltando similitudes, diferencias y experiencias exitosas. El análisis abarca: 1) diagnóstico de los problemas de acceso al crédito y sus consecuencias; 2) revisión de políticas de asistencia financiera desde los años noventa; 3) identificación de instituciones involucradas en la financiación a PYMES; 4) presentación de políticas de crédito, garantías y capital en diversos países y 5) análisis de programas no financieros que mejoran el acceso al financiamiento. El estudio se centra en experiencias recientes en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, El Salvador y México, incluyendo entrevistas a investigadores y funcionarios, y menciona otros países con experiencias relevantes para el diseño de políticas.

La segmentación del crédito desfavorable para las PYMES es común en las economías de la región, aunque la magnitud y las causas varían entre países. La falta de una definición uniforme de estas empresas dificulta comparaciones precisas, como se observa en Brasil, donde coexisten diferentes criterios de clasificación. En Argentina, estas representan cerca del 20 % del crédito al sector privado. En Brasil, las micro y pequeñas empresas participan con el 13 %, y en Bolivia solo el 14 % accedió a crédito en 2010. En México, el acceso es menor, con solo el 19 % de la cartera empresarial destinado. Las tasas de interés altas y la falta de garantías son las principales barreras para las PYMES en Brasil, Bolivia, Costa Rica, Panamá, El Salvador y México. En Argentina estas no solicitan crédito principalmente por la disponibilidad de recursos propios, seguido de las altas tasas de interés. En Chile, se enfrentan a altos costos y falta de garantías.

La crisis internacional exacerbó estos problemas, especialmente en México, donde la falta de liquidez y el endurecimiento de las condiciones de financiamiento impactaron negativamente. Argentina y Brasil implementaron mecanismos anticíclicos efectivos. En Argentina, el Banco de la Nación Argentina y el Banco de Inversiones y Comercio Exterior lanzaron líneas de crédito favorables, y en Brasil, el BNDES aumentó la disponibilidad de recursos (Chorro, 2010).

Debido a la reticencia o incapacidad de las PYMES para cumplir con los requisitos bancarios, muchas recurren al autofinanciamiento y financiamiento de proveedores. En Brasil, el 70 % de los recursos proviene de proveedores y en México, alrededor del 60 %. Las PYMES en la región utilizan poco el crédito bancario, prefiriendo el financiamiento propio y de proveedores debido a las altas tasas de interés, la falta de garantías y la burocracia.

Antes de las reformas de los años noventa, las políticas de financiamiento se basaban en préstamos con tasas subsidiadas a través de bancos públicos. La participación privada era limitada. Con la llegada del modelo pro-mercado, se eliminaron la mayoría de los subsidios y se enfocaron en reducir costos de transacción y fomentar garantías. El Estado se replegó, delegando más al sector privado y adoptando un rol de banca de segundo piso para reducir sus riesgos.

En Chile y Colombia, estas reformas significaron el cierre de mecanismos de crédito directo y la adopción de sistemas de segundo piso, con entidades como CORFO y el IFI canalizando créditos a través de intermediarios financieros. Sin embargo, algunas instituciones como el BancoEstado en Chile y el Banco de la Nación Argentina lograron avances significativos en la bancarización y financiamiento de PYMES (Larraín, 2007).

Las políticas pro-mercado también introdujeron la subasta competitiva de líneas de crédito para mantener márgenes de intermediación adecuados. Pese a esto, el acceso al crédito siguió favoreciendo a empresas más grandes. En la década de los noventa predominó el esquema de segundo piso, delegando más funciones al sector privado y reduciendo la exposición del sector público a riesgos crediticios.

En la región diversas instituciones facilitan el acceso al financiamiento para PYMES, incluyendo agencias de promoción que fomentan la creación de empresas, innovación, exportaciones y acceso al crédito. También proporcionan asistencia técnica y capacitación. Aunque varían en objetivos y programas, todos los países implementan políticas para mejorar el acceso a los mercados de crédito, a menudo combinando asistencia financiera y técnica.

Los bancos de desarrollo, tradicionalmente de segundo piso, ahora también operan en el primer piso. Un ejemplo es la CFN en Ecuador, que pasó de segundo a primer piso, reflejando un cambio de paradigma. Actualmente, no hay un modelo único de intervención, coexistiendo esquemas de primer y segundo piso.

Las instituciones que otorgan préstamos a pequeñas empresas suelen financiar bienes de capital, capital de trabajo, proyectos de inversión, innovaciones, modernización, exportaciones e inversiones ambientales. También apoyan el desarrollo local y la asociatividad empresarial. En la región se destacan las dificultades para que los bancos comerciales otorguen créditos a micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), especialmente a aquellas sin historial significativo. Esto afecta la efectividad de los programas públicos de asistencia. Además, predomina el otorgamiento de créditos a corto plazo en lugar de a largo plazo para inversiones e innovaciones. Los trámites burocráticos y la intermediación de fondos a través de bancos de segundo piso complican y retrasan los desembolsos, desalentando el interés de los bancos. Ejemplos de avances incluyen la Tarjeta BNDES en Brasil y el factoring electrónico en México.

El acceso al crédito para las pequeñas empresas es limitado debido a su incapacidad de ofrecer las garantías exigidas por los agentes financieros, quienes demandan activos para cubrir la deuda y mitigar problemas de información asimétrica. La demanda de garantías excluye a muchas empresas que no pueden cumplir con estos requisitos. Por ello, el sector público impulsa sistemas nacionales de garantías que faciliten a estas empresas cumplir con las exigencias bancarias, mejorando así su acceso al crédito. En América Latina, estos sistemas han crecido significativamente, destacándose en países como México, Brasil, Colombia, Chile, Argentina y Perú (Pombo G. *et al.*, 2008).

Los sistemas de garantías en la región varían en su estructura y resultados, predominando dos modelos: los fondos de garantías y las sociedades de garantías. Los primeros,

generalmente públicos, se aplican automáticamente sin evaluar cada operación, dejando la evaluación de riesgo a las instituciones financieras. Las sociedades de garantías, financiadas con recursos públicos y privados, evalúan el riesgo antes de conceder el aval. Las sociedades de garantía recíprocas (SGR) incluyen socios partícipes (empresas que obtienen aval) y socios protectores (entidades públicas, grandes empresas o pymes), y tienen mayor poder de negociación en créditos. Además, existen sistemas de segundo piso para reafianzar y aumentar el apalancamiento de las instituciones de primer piso en sistemas de garantía consolidados.

Tanto los bancos comerciales como los bancos públicos, las instituciones de segundo piso y los bancos de desarrollo están diversificando la oferta de productos para empresas, incluyendo cuentas corrientes, tarjetas de crédito, sistemas de pago electrónicos, leasing y factoring. Se están incrementando las opciones para operaciones electrónicas, facilitando el acceso bancario sin necesidad de una sucursal cercana. Ejemplos destacados incluyen Banco de la Nación Argentina, NAFINSA en México, BANCOLDEX en Colombia, BMI en El Salvador y BancoEstado en Chile, que ofrece cerca de 30 productos financieros. Agencias como SEPYME en Argentina, NAFINSA en México, BNDES en Brasil y SEBRAE están promoviendo la bancarización y el uso de instrumentos financieros diversos.

El estudio realizado por Ferraro y Goldstein (2011) analiza la política de financiamiento a PYMES en Brasil, Argentina, Chile, El Salvador, México y Colombia, abordando la desigualdad en el acceso a financiamiento, y recomiendan:

1. **Marco regulatorio:** un estatuto para PYMES y unificación de criterios de clasificación para mejorar la canalización de recursos y desarrollo de productos.
2. **Marco institucional:** los bancos de desarrollo son clave para financiamiento a largo plazo y contracíclico, como el BNDES en Brasil (CEPAL, 2010). Los bancos públicos de primer piso también son importantes por sus criterios diferenciados.
3. **Modos de intervención:** adaptar la implementación de programas según el país, considerando sistemas combinados de primer y segundo piso.
4. **Organismos internacionales:** el financiamiento internacional es clave, pero la dependencia excesiva puede ser perjudicial.
5. **Segmentación de políticas:** diferenciar las políticas según el tipo y etapa de desarrollo de las PYMES.
6. **Políticas de financiamiento:** ofrecer servicios y productos diversificados, comenzando con servicios de fomento, capacitación y asesoría técnica. Proveer créditos flexibles y a largo plazo, y financiamiento para exportaciones e innovación.
7. **Sistema Nacional de Garantías:** fondos y sociedades de garantías deben ser aceptados por los bancos, para aumentar la cartera de clientes y favorecer el acceso a financiamiento a largo plazo.
8. **Servicios no financieros:** mejorar el acceso al financiamiento con servicios de asesoramiento e información sobre instrumentos financieros.

9. Servicios y productos en línea: utilizar Internet para capacitación, diagnósticos interactivos y acortar tiempos de operación para créditos y garantías.

En un sistema financiero inclusivo y dedicado al apoyo productivo se debe fortalecer la banca pública de desarrollo para contrarrestar los sesgos de la banca privada, fomentando la innovación y reduciendo brechas productivas y sociales. Un desarrollo financiero equitativo potenciará el acceso de las PYMES, generando una economía más dinámica (CEPAL, 2010).

Para el caso de Ecuador, Neira B. (2016) analiza la inclusión financiera de las PYMES, evaluando el acceso, uso y calidad de servicios financieros y analizando los instrumentos de los Bancos de Desarrollo Nacionales y su complementariedad con la banca privada. A pesar de representar el 9,3 % de las empresas en 2014 y el 34 % de los empleados afiliados a la seguridad social, las PYMES enfrentan limitaciones en financiamiento y carecen de políticas estatales que fomenten innovación, productividad y desarrollo empresarial. La banca pública juega un rol complementario, ofreciendo créditos productivos a tasas más bajas y plazos más largos que la banca comercial. La banca regional también ha contribuido, pero se necesitan líneas de crédito de mayores montos y plazos más extensos; igualmente adoptar políticas integrales que incluyan asesoramiento, normativa específica y acceso a productos financieros adaptados a estas empresas.

Las PYMES son un segmento clave en las economías en desarrollo. En Ecuador, en 2014, había cerca de 844 mil empresas, de las cuales el 90,2 % eran microempresas, el 9,3 % PYMES y el 0,5 % grandes empresas. Aunque las segundas representan una menor proporción de empresas, generan el 34,3 % del empleo formal afiliado a la seguridad social (INEC, 2016). Sin embargo, su posición entre micro y grandes empresas dificulta su acceso a productos y servicios financieros, especialmente a las PYMES informales, fenómeno conocido como el “missing middle.” Las microfinanzas se enfocan en microempresas, mientras que la banca comercial se dirige a grandes empresas, dejando a las PYMES con escasas opciones adaptadas a sus necesidades, lo que limita su crecimiento y mejora.

Ecuador necesita profundizar su inclusión financiera. A pesar de avances en la última década, el sistema financiero enfrenta una situación económica desfavorable y una respuesta procíclica que afecta al sector productivo, especialmente a las PYMES. Se requieren políticas contracíclicas para incentivar el financiamiento a estas empresas. Se sugiere regular el crédito productivo y activar la banca pública para compensar las limitaciones del financiamiento privado. La banca pública debe enfocarse en sectores de mayor riesgo y territorios desatendidos, mejorando sus indicadores de desempeño y diversificando servicios. Además, se deben explorar alternativas de fondeo, como el ahorro doméstico y líneas de crédito de la banca multilateral. La colaboración con la banca privada a través de mecanismos como fondos de garantía es esencial. También es necesario impulsar el mercado accionario, superando limitaciones de informalidad y promoviendo la formalización entre las PYMES.

Se sugiere una política integral para estas empresas, que incluya estímulos, innovación, exportaciones y asistencia técnica. El Estado debe cofinanciar servicios con universidades y gremios, promover la formalización reduciendo costos y trámites, y comunicar sus beneficios. Para abordar la asimetría de información con el sector bancario, DINARDAP podría generar datos relevantes sobre las PYMES, complementados por análisis del Instituto Nacional de Estadística y Censos.

El crédito para PYMES en Ecuador es limitado, lo que requiere políticas de inclusión financiera. Es crucial coordinar las necesidades específicas de estas empresas con la oferta crediticia. La banca pública debe complementar a la privada, enfocándose en sectores de alto riesgo y territorios desatendidos, mientras que la CFN debería especializarse en crédito agropecuario. Se sugiere usar la banca privada y cooperativas para intervenciones más amplias, además de mejorar instrumentos como el Fondo de Garantías y el factoring. Es esencial desarrollar productos financieros adaptados a las PYMES y optimizar trámites para la concesión de créditos. También se debe considerar el capital de riesgo y el mercado de valores. Finalmente, el financiamiento debe ir acompañado de servicios no financieros para fortalecer las capacidades de las PYMES.

Aunque hay líneas de financiamiento del BID y la CAF para PYMES, los actores consideran que las condiciones deben ajustarse mejor a sus realidades. El crédito a MIPYMES del BID, operado por CONAFIPS con cooperativas, puede ayudar a alinear la oferta de financiamiento con el conocimiento local. Es importante que la banca multilateral adapte productos tras consultar a actores clave. Se recomienda que la banca regional tenga un presupuesto específico para financiar a estas empresas y que se implementen metas de financiamiento para este sector. Además, la banca debe tener un papel contracíclico, ofreciendo créditos a PYMES en tiempos de crisis.

En esta misma línea, y en aras de implementar políticas públicas orientadas a impulsar a las PYMES ecuatorianas, Pinargote y Díaz-Barrios (2021) realizaron un análisis de las políticas, encontrando nueve instrumentos generales sin enfoque sectorial. La ejecución presenta debilidades como falta de información, seguimiento, evaluación e indicadores de desempeño. Además, hay una ausencia de apoyo integral y una burocracia compleja. Aunque se considera una política de Estado, necesita ajustes normativos para ser más integral y estratégica, con planificación y monitoreo.

Las pequeñas y medianas empresas son fundamentales en la economía mundial por su flexibilidad y capacidad de generar empleo. Según la OCDE (2018), representan aproximadamente el 99 % de todas las empresas en sus 37 países miembros y son clave en la creación de empleo y valor agregado. En América Latina y el Caribe, Dini y Stumpo (2018, p. 5) informan que “el 99 % de las empresas formales son mipymes” y generan el 61 % de los empleos, aunque el sector presenta debilidades a pesar de los esfuerzos gubernamentales por apoyarlo. Esto resalta la importancia de las PYMES y microempresas en el desarrollo económico de la región.

En consonancia con lo mencionado, la agenda económica 2030 de la CEPAL, particularmente en su objetivo 8, propone la promoción de las PYMES como una

estrategia para fomentar un crecimiento económico inclusivo, sostenible y generador de empleo. En este contexto, se establece en el literal 8.3:

Promover políticas orientadas al desarrollo que apoyen las actividades productivas, la creación de puestos de trabajo decentes, el emprendimiento, la creatividad y la innovación, y fomentar la formalización y el crecimiento de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas, incluso mediante el acceso a servicios financieros (ONU, 2018).

En Ecuador, Carranco (2017a, p. 153) señala que las PYMES son versátiles, creativas y tienen una organización sencilla, centradas en la producción de bienes, servicios, comercio mayorista y manufactura. Su importante contribución al aparato productivo del país se evidencia en el INEC (2016), que reporta una recaudación de 8.995.776 miles de millones de dólares en 2015, equivalente al 17 % de la estructura productiva, a partir de un análisis de unas 4.000 empresas.

Peña y Vega (2017, pp. 32-33) indican que, según el Catastro del RUC del SRI de 2016, hay 32.899 PYMES, de las cuales el 33 % corresponde al comercio, el 17 % a servicios, el 10 % a industrias manufactureras, el 9 % a construcción, y el 6 % a transporte, mientras que el 25 % se distribuye en otras actividades. También resaltan que estas empresas se concentran en Quito y Guayaquil, generando el 75 % del empleo en 2014.

La Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, en su resolución SC.Q.ICI. CPAIRFS.11.01 de 2011, establece que una PYME en Ecuador es una persona jurídica con activos inferiores a cuatro millones de dólares, ventas brutas anuales menores a cinco millones y menos de 200 trabajadores, siguiendo la clasificación de la Comunidad Andina en la Resolución 1260 (Tabla 21). Esta clasificación general no da razón de la heterogeneidad que hay a lo interno de cada estrato.

Tabla 21. *Clasificación de PYMES*

Variables	Microempresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Grandes empresas
Personal ocupado	1 a 9	10 a 49	50 a 199	Más de 200
Valor bruto de ventas anuales	≤ 100.000	100.000 – 1.000.000	1.000.001 – 5.000.000	> 5.000.000
Monto de activos	Hasta US\$ 100.000	De US\$ 100.001 hasta US\$ 750.000	De US\$ 750.001 hasta US\$ 3.999.999	≥ 4.000.000

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros de Ecuador. Tomado de Pinargote y Díaz-Barrios (2021)

Las PYMES son accesibles para la mayoría de los emprendedores y su desarrollo beneficia a los Estados, ya que fomentan el autoempleo, generan ingresos, aumentan el PIB y contribuyen a la recaudación fiscal. En Ecuador, las organizaciones con menos de 200 empleados se consideran PYMES. El Estado respalda el emprendimiento mediante la Constitución y el Plan Nacional Toda Una Vida 2017-2021, que busca elevar la economía y mejorar el bienestar de la población.

El PIE (2016) tiene como objetivo reducir la vulnerabilidad externa y promover la transformación productiva hasta 2025, mientras que leyes como la Ley de compañías y la Lpifef de 2018 ofrecen incentivos fiscales y seguridad jurídica a los inversores. El Copci es la herramienta clave para definir el rol de las PYMES, enfocándose en fomentar un ecosistema de emprendimiento y facilitar el acceso a financiamiento.

Aunque Ecuador ha establecido un marco normativo para apoyar a las PYMES esta planificación parece ser más normativa que estratégica, careciendo de un enfoque sistémico que contemple la naturaleza de estas empresas. Además, los recientes cambios en la organización encargada de la política para estas empresas dificultan una visión coherente. La eficacia y eficiencia del apoyo, tanto financiero como no financiero, son esenciales; sin embargo, se han observado debilidades en esta área. Asignar recursos sin proporcionar herramientas adecuadas puede llevar a la pérdida de esos recursos.

En tiempos difíciles, las PYMES pueden ser clave para la supervivencia económica del país. Es necesario crear sinergias en las leyes y garantizar que la implementación de políticas sea coherente y bien informada para maximizar su impacto. Impulsarlas es el paso más lógico para el crecimiento económico de Ecuador.

En este mismo orden de ideas, Ríos M. *et al.* (2023) analizaron el papel crucial de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyME) en el desarrollo local de Ecuador, destacando su predominancia numérica frente a medianas y grandes empresas. Se emplearon enfoques documentales, descriptivos y cuantitativos para estudiar sus estructuras de financiamiento en 2022, revisando documentos y estadísticas de organismos de control, como la Superintendencia de Compañías y la Superintendencia de Bancos. Se encontró que el financiamiento es esencial para el crecimiento económico del país y se brindaron recomendaciones para mejorar el acceso a recursos financieros para estas empresas.

Las principales fuentes de financiamiento para las MiPyME en Ecuador son los préstamos bancarios y el capital social, aunque muchas enfrentan dificultades para crecer y suelen tener una vida útil de solo diez años. La falta de apoyo del sistema financiero nacional, junto con la imposibilidad de obtener garantías y los altos costos, limita su acceso a crédito (Belén G. *et al.*, 2017).

La Constitución de Ecuador, en su artículo 309, expone que el sistema financiero incluye sectores públicos, privados y populares. Las pequeñas y medianas empresas tienen dificultades para acceder a financiamiento debido a su alto riesgo, lo que las obliga a pagar intereses más altos y aceptar capital riesgoso. A su vez, el Artículo 311 establece que el sector financiero popular y solidario incluye cooperativas de ahorro y crédito, que deben ofrecer un trato preferencial a las MIPYME para fomentar la economía solidaria.

Las cooperativas financian principalmente a las pequeñas y medianas empresas, mientras que las grandes reciben apoyo de la banca privada, que las consideran de menor riesgo en sus inversiones. Las entidades de control, como la Superintendencia de Compañías y la Superintendencia de Bancos, regulan el sector financiero para promover una actividad

empresarial confiable. Según la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria, se busca fomentar la asociación y la solidaridad entre las unidades económicas.

La investigación sobre el financiamiento de las MiPyME en Ecuador en 2022 se basa en un análisis documental, descriptivo y cuantitativo. Utiliza datos de la Superintendencia de Compañía, Valores y Seguros, la Superintendencia de Bancos y la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. La revisión de estudios y documentos relacionados refuerza los hallazgos y conclusiones.

Definición oficial de MiPyME según la Ley Orgánica de Apoyo al Sector Productivo Nacional No. 04-2017, Ecuador:

- **Microempresa:** menos de 10 trabajadores, capital inferior a 2 millones de dólares.
- **Pequeña empresa:** entre 10 y 49 trabajadores, capital inferior a 10 millones de dólares.
- **Mediana empresa:** entre 50 y 249 trabajadores, capital inferior a 50 millones de dólares.

Esta definición se basa en el número de trabajadores, reflejando la capacidad de producción y complejidad organizacional. En la figura 50, se presenta la cronología de segmentación de compañías ecuatorianas.

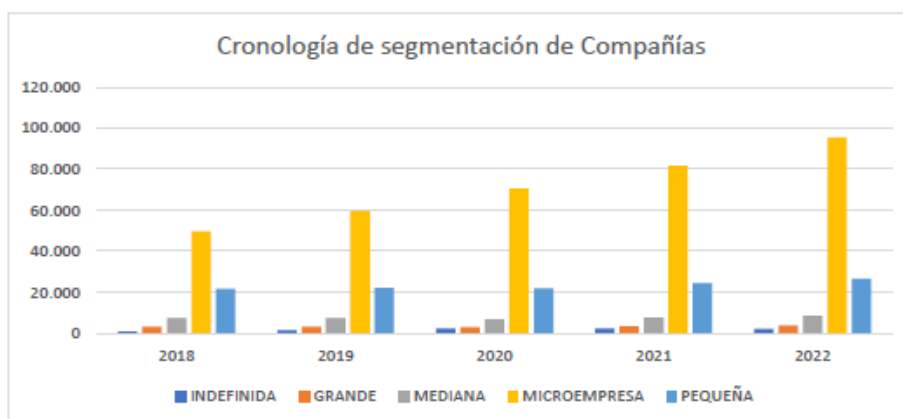


Figura 50. *Cronología de segmentación de compañías*

Fuente: SUPERCAS (2023).

Nota: El término “indefinido” se refiere a las compañías que no se pueden clasificar por falta de presentación de balance general en el 2023.

Al analizar el financiamiento de las MiPyME del Ecuador en 2022, se destacan tanto desafíos como restricciones económicas y dificultades de acceso a financiamiento. Se exploran oportunidades en innovaciones financieras, programas gubernamentales y tendencias tecnológicas. Se propone educación financiera, incentivos fiscales, plataformas de financiamiento colaborativo y alianzas estratégicas para superar desafíos y aprovechar oportunidades. El financiamiento es vital para el desarrollo sostenible, la

generación de empleo, innovación y diversificación económica. Facilitar acceso a recursos y redes es vital para el crecimiento de estas empresas y la economía nacional. Adicionalmente, se propone lo siguiente:

- Implementar programas de educación financiera para empresarios de MiPyME.
- Introducir incentivos fiscales para empresas que inviertan en MiPyME.
- Fomentar plataformas de financiamiento colaborativo (crowdfunding).
- Facilitar alianzas estratégicas entre grandes empresas y MiPyME.
- Promover el desarrollo de plataformas FinTech para MiPyME.
- Implementar programas de capacitación en elaboración de proyectos financieros.

Sumado a esto, Delgado-Olaya *et al.* (2022) exploran el impacto de las políticas tributarias y de acceso a créditos en el desarrollo de microempresas en la provincia de El Oro durante 2014-2019, utilizando una metodología cuantitativa con enfoque descriptivo-prospectivo. La recopilación de datos incluyó una revisión bibliográfica sobre los beneficios económicos del Régimen Impositivo Simplificado (RISE) y el Régimen de Microempresas, así como datos del INEC, la Asociación de Bancos Privados del Ecuador y el Servicio de Rentas Internas, lo que permitió un análisis comparativo del crédito en la región. Se encontró que, en 2018, el RISE benefició a 26 912 pequeños negocios al facilitar su formalización y acceso a créditos. Se observó un aumento en la inversión de créditos de la banca privada y la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS), excepto en 2019, donde se registró una disminución. Además, el nuevo régimen de microempresas y los altos intereses de los créditos afectan la liquidez, el capital de trabajo y los ingresos de las microempresas.

El desarrollo empresarial es fundamental para el crecimiento económico, especialmente en el contexto de microempresas. Las políticas tributarias y el acceso a créditos son esenciales para este desarrollo, como se observó en la provincia de El Oro entre 2014 y 2019. En América Latina, el 99,5 % de las empresas son MiPyME, pero solo contribuyen con el 25 % del PIB regional (Correa *et al.*, 2018). En Ecuador, las microempresas representaban el 90 % del total de empresas en 2018, proporcionando el 23 % del empleo nacional, aunque con baja productividad (INEC, 2019).

La pandemia de COVID-19 impactó fuertemente a las microempresas, con un estimado de 2.65 millones de cierres en América Latina (CEPAL, 2020a). La informalidad laboral y la falta de incentivos para operaciones de valor agregado son barreras significativas (CEPAL, 2020b).

En El Oro, las microempresas registradas bajo el RISE generaron \$17,340,885 en ventas en 2018, representando el 3 % de las ventas nacionales de este sector y proporcionando 22,102 empleos (INEC, 2019). Sin embargo, la falta de programas de orientación tributaria, financiera y de producción limita su productividad y crecimiento.

Las microempresas en Ecuador se clasifican en tres niveles según su capacidad económica financiera (Díaz S., 2010):

1. **Microempresas de subsistencia:** generan ingresos solo para cubrir necesidades diarias, sin ahorro y sin empleo adicional.
2. **Microempresas de acumulación simple:** producen ingresos equivalentes a la inversión, generando ahorro y cubriendo costos de mano de obra.
3. **Microempresas de acumulación ampliada:** generan utilidades, remuneran a los propietarios y crean empleos formales con salario mínimo y seguro social.

Según el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión (COPCI, 2010) y su reglamento (2011), las microempresas en Ecuador tienen de 1 a 9 trabajadores y ventas anuales hasta \$100,000. Las pequeñas empresas tienen de 10 a 49 trabajadores y ventas entre \$100,001 y \$1,000,000, mientras que las medianas empresas emplean entre 50 y 199 personas, con ventas anuales entre \$1,000,001 y \$5,000,000.

En la provincia de El Oro, las instituciones financieras privadas y la SEPS otorgaron microcréditos promedio por microempresa de \$2,369.18 en 2016, \$3,176.02 en 2017, \$3,799.53 en 2018 y \$3,650.52 en 2019 (Ver tabla 22). Las microempresas fueron las segundas en generar empleo entre 2016 y 2018, con un promedio de 26,000 y lideraron en 2019 con 28,463 puestos. Sin embargo, sus ventas son menores comparadas con las pequeñas, medianas y grandes empresas. La limitación del financiamiento y las altas tasas de interés afectan el capital de trabajo de estas microempresas en Ecuador.

Tabla 22. *Créditos concedidos a las microempresas en la provincia de El Oro*

Período	Volumen Microcréditos	Número de Microempresas	Promedio en Crédito
2019	143.250.000	39.241	3.650,52
2018	152.190.000	40.055	3.799,53
2017	129.080.000	40.642	3.176,02
2016	93.090.000	39.292	2.369,18

Fuente: Asociación de Bancos Privados del Ecuador (2019b); Servicio de Rentas Internas (2018). Tomado de Delgado-Olaya *et al.* (2022)

El Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano (RISE) ha formalizado 26,912 pequeños negocios con ventas hasta \$60,000, facilitando el acceso a créditos al no requerir costos por declaraciones ni justificar ingresos lícitos. El nuevo Régimen de Microempresas establece un impuesto a la renta del 2 %, lo cual reduce el capital de trabajo al no permitir la deducción de costos y gastos.

Se recomienda simplificar el pago de impuestos para motivar la formalización de negocios pequeños y reducir la evasión tributaria. Los altos costos de operación y las tasas de interés afectan negativamente el flujo de caja y los ingresos, incrementando el riesgo de iliquidez. Es necesario mejorar la bancarización, el acompañamiento financiero y estructural para que los microempresarios y el sistema financiero se beneficien mutuamente. Las políticas tributarias deben enfocarse en incentivar el sector microempresarial, crucial para reducir el desempleo y generar ingresos.

Vale la pena mencionar que las políticas fiscales progresivas para empresas en el Ecuador fueron abordadas por Varela-Enríquez y Salazar-Espinoza (2022), evaluando la supervivencia de las empresas a través de la incidencia en la recaudación. Se utilizaron dos modelos basados en datos de panel balanceados: el Modelo [I] analiza los determinantes causados al impuesto a la renta, encontrando que mayores ingresos y activos se traducen en un mayor impuesto; el Modelo [II], basado en el índice Z de Altman, muestra que un mayor impuesto no necesariamente aumenta el riesgo de quiebre, contrariamente a la teoría neoclásica, ya que su coeficiente es positivo. Además, la antigüedad de las empresas presenta un comportamiento cuadrático: el riesgo de quiebre disminuye con la experiencia, pero no de manera indefinida. Se sugiere una reforma impositiva progresiva para el caso ecuatoriano.

La literatura indica que, según la perspectiva ortodoxa, los impuestos afectan negativamente la inversión al reducir la liquidez y los recursos de las empresas, lo que disminuye las ganancias y afecta la inversión privada. En contraste, desde la perspectiva heterodoxa, los impuestos estatales no influyen en la creación o quiebra de empresas en ningún sector. Los datos muestran que alrededor del 60 % de las empresas tienen menos de 10 años, y la mayoría se encuentra en condiciones estables sin riesgo de quiebra.

El esfuerzo fiscal es mayor en microempresas, siendo 1,4 veces más alto que en grandes empresas y 1,6 veces más que en pequeñas o medianas. Un aumento en ingresos y activos resulta en un mayor impuesto a la renta, mientras que empresas con alta liquidez y margen bruto tienden a tener menores impuestos. Contrario a la teoría neoclásica, un mayor impuesto a la renta no se asocia con un mayor riesgo de quiebre. La antigüedad de las empresas presenta un comportamiento cuadrático, donde el riesgo de quiebre disminuye con la experiencia, pero no de forma indefinida. Los indicadores financieros analizados y el patrimonio positivo contribuyen al puntaje Z de Altman.

Se espera que, a partir de los datos de 2021, el impuesto a la renta aumente, impactando más a las empresas grandes y medianas, mientras que se reducirá para las pequeñas y microempresas, donde se anticipa un incremento en la recaudación debido a más compañías declarando impuestos mayores a cero.

Referencias Bibliográficas

- Afonso, A. (2005). Fiscal sustainability: the unpleasant European case. *Finanz Archiv: Public Finance Analysis*, 61(1), 19-44.
- Albentosa, M., & Martí, A. (2017). Análisis de la sostenibilidad de la deuda pública en España. *Revista de Ciencias Sociales*, 22(2).
- Alesina, A., Campante, F., & Tabellini, G. (2008). Why is fiscal policy often procyclical. *of the European Economic Association*, 6(5), 1006-1036.
- Alley, R. (2016). *The United Nations in Southeast Asia and the South Pacific*. London: Mcmillan Press Ltd.
- Alm, J. (2012). Measuring explaining and controlling tax evasion: lesson from theory, experiments and field studies. *Int. Tax Public Financ*, 19, 54-77.
- Almeida, A. (2012). *Indicador de eficiencia para la recaudación del impuesto al valor agregado y el impuesto a la renta en el Ecuador*. Quito, Ecuador: Escuela Politécnica Nacional.
- Almeida, M. (2014). *Política fiscal en favor del medio ambiente en el Ecuador*. Santiago de Chile: CEPAL - Colección Documento de Proyecto. Naciones Unidas.
- Almeida, M., Carrasco, C., Oliva, N., & Carrillo, P. (2012a). *Ingresos y gasto público en democracia: de la rigidez fiscal al pago de la deuda social*. (S. d. Internas, Ed.) Quito: Ediciones Abya-Yala.
- Álvarez, S. (2006). Análisis de la Sostenibilidad de la Política Fiscal y el Efecto del Gasto Público sobre la Economía. 1994-2006. *Cuestiones Económicas*, 22(3), 57-89.
- Andersen, J., & Ross, M. (2014). The big oil change: a closer look at the Haber-Menaldo analysis. *Comp. Polit. Stud*, 47(7), 993-1021.
- Aray, H., & Pacheco-Delgado, J. (2020). Public investment allocation across Ecuadorian Provinces. *Socio-Economic Planning Sciences*. <https://doi.org/10.1016/j.seps.2020.100830>
- Ardanaz, M., & Izquierdo, A. (2021). Current expenditure upswings in good times and public investment downswings in bad times? New evidence from developing countries. *J. Comp. Econ*. <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2020.102319>
- Arenas de Mesa, A. (2016). *Sostenibilidad fiscal y reformas tributarias en América Latina*. Santiago: Comisión Económica para América.
- Arezki, R., & Bruckner, M. (2012). Commodity winfalls, democracy and external debt. *Econ J*, 122(561), 848-866. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0297.2012.02508.x>
- Arias, F. (2012). *El proyecto de investigación* (6ta ed.). Episteme.

- Arin, K., & Koray, F. (2006). Are some taxes different than others? an empirical investigation of the effect of tax policy in Canada. *Empirical Economics*, 31, 183-193.
- Armijo, M., & Espada, M. (2014). *Calidad del gasto público y reformas institucionales en América Latina*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Asamblea Constituyente. (20 de octubre de 2008). Constitución de la República del Ecuador. Ecuador.
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2018). Constitución de la República del Ecuador. Quito. Recuperado de: https://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_const.pdf
- Asociación de Bancos Privados del Ecuador. (2019b). La Banca en Ecuador. Un enfoque provincial.
- Azadeh, P., & Xiaoxian, Z. (2022). The dynamic impact among oil dependence volatility, the quality of political institutions and government spending. *Energy Economics*, 115, 106383. <https://doi.org/www.elsevier.com/locate/eneeco>
- Azarian, M., Tadege, A., Laedreb, O., Wondimuc, P., & Stevik, T. (2023). Project ownership in public-private partnership (PPP) projects of Norway. *ScienceDirect*, 219, 1838-1846. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2023.01.481>
- Azzopardi, P., Hennegan, J., Mark, S., Dagva, B., Balibago, M., & Htin, P. (2023). Key recommendations to strengthen public-private partnership for adolescent health in resource constrained settings: Formative qualitative inquiry in Mongolia, Myanmar and the Philippines. *The Lancet Regional Health-Western Pacific*, 1-9.
- Badinger, H. (2006). Fiscal shocks, output dynamics and macroeconomic stability: an empirical assessment for Austria (1998-2002). *Empirica*, 33, 267-384
- Banco Central del Ecuador. (2018a). <https://www.bce.fin.ec/index.php/informacioneconomica/sector-fiscal>
- Baque Sánchez, E., Barcia Villamar, F., & González Benítez, N. (enero-marzo de 2022). Herramientas de política fiscal para regular la actividad emprendedora del comercio informal en Jipijapa Ecuador. *Avances*, 24(1), 77-89. <https://www.ciget.pinar.cu/ojs/index.php/publicaciones/article/view/676/1905>
- Bardomiano M, O. (marzo-abril de 2014). Ecuador: panorama y evolución económica reciente. *Economía Informa*, 385, 100-108.
- Basak, S., & Pavlova, A. (2016). A model of financialization of commodities. *J. Finance*, 71(4), 1511-1556.
- Batini, N., & Levy, E. (2023). The IMF's engagement with Latin America during the pandemic. *IEO Background Paper Independent Evaluation Office of the International Monetary Fund*, 1-34.

- BCE. (2019). Serie Cifras Petroleras 2007-2019. <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/Hidrocarburos/SerieCifrasPetroleras.xlsx>
- Bedoya, A., & Vásconez, B. (2011). Entendiendo la moral tributaria en Ecuador. *45a. Asamblea General del CIAT - la moral tributaria como factor determinante en el mejoramiento de la eficacia de la administración tributaria*. Quito - Ecuador.
- Belén G, M., Martínez, L., & Vigier, H. (2017). Limitations to bank financing of high-tech SMEs. *Estudios Gerenciales*, 33(142), 3-12. <https://doi.org/10.1016/j.estger.2017.02.001>
- Belmonte, A., Dell'Anno, R., & Teobald, D. (2018). *European Journal de la economía política*. Salerno, Italia.
- Belmonte, L., Plaza, J., Vázquez, D., & Yakovleva, N. (2021). Circular economy, degrowth and green growth as pathways for research on sustainable development goals: A global analysis and future agenda. *Ecological Economics*, 185, 1-17. <https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2021.107050>
- Benítez, C., & Hartmann, A. (2023). Managerial agency (re)producing project governance structure and context: Public-private partnerships in the Netherlands. *International Journal of Project Management*, 41(4), 1-12. <https://doi.org/10.1016/j.ijproman.2023.102468>
- Berument, M., Ceylan, N., & Dogan, N. (2010). The impact of oil Price shocks on the economic growth of selected MENA countries. *Energy J*, 31, 149-176. <https://doi.org/10.5547/ISSN 0195-6574-EJ-Vol31-No1-7>
- Blanchard, O., Amighini, A., & Giavazzi, F. (2012). *Macroeconomía*. Madrid: Pearson Educación.
- Bouchaour, C., & Al-Zeaud, H. (2012). Oil price distortion and their impact on Algerian macroeconomic. *Int. J. Bus. Manag*, 7(18), 99-114.
- Boussauw, K., Van Meeteren, M., Sansen, j., Meijers, E., Storme, T., Louw, E., . . . Witlox, F. (2018). La planificación de las economías de aglomeración en una región policéntrica: previendo un área central metropolitana eficiente en Flandes. *Revista Europea de Desarrollo Espacial*.
- Bova, E., Carcenac, N., & Guerguil, M. (2014). *Fiscal Rules and the Procyclicality of Fiscal Policy in the Developing World*. International Monetary Fund.
- Bravo, A., & Silvestre, A. (2002). Intertemporal sustainability of fiscal policies: some test for European countries. *European Journal of Political Economy*, 18(3), 517-528.
- Brito-Gaona, L., & Iglesias, E. (2017-2018). Inversión privada, gasto público y presión tributaria en América Latina. *Estudios de Economía*, 44(2), 5-30.

- Bunce, A., & Carrillo-Maldonado, P. (2023). Asymmetric effect of the oil price in the ecuadorian economy. *Energy Economics*, 124, 1-11. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2023.106876>
- Calva, J., & Alarco, G. (2007). *Macroeconomía del crecimiento sostenido*. Editorial UNAM (Universidad Nacional Autónoma de México).
- Camino-Mogro, S., & Brito-Gaona, L. (2021). Ciclicidad de la política fiscal en Ecuador. *Revista de Análisis Económico*, 36(1), 49-84.
- Canback, S., Samouel, P., & Price, D. (2006). Do diseconomies of scale impact firm size and performance? A theoretical and empirical overview. *Journal of Managerian Economics*, 4, 27-70.
- Carranco, R. (2017a). La aportación de las pequeñas y medianas empresas -pymes- en la economía ecuatoriana. <https://www.uv.mx/iiesca/files/2018/03/14CA201702.pdf>
- Carrillo Maldonado, P. (2015). Efectos macroeconómicos de la Política Fiscal en Ecuador 1993-2009. *Analitika, Revista de análisis estadístico*, 9, 22-52.
- Carrillo, P. (2017). El efecto de la política fiscal en expansión y recesión para Ecuador: Un modelo MSVAR. *Cuadernos de Economía*, 36(71), 405-439. <https://doi.org/10.15446/cuad.econ.v36vn72.53370>
- Carrillo-Maldonado, P., Díaz-Cassou, J., & Tejada, J. (2018). *El cambio de la matriz energética ecuatoriana y sus efectos*. (J. Díaz-Cassou, & M. Ruiz-Arranz, Edits.) <https://doi.org/https://doi.org/10.18235/0001378>
- Carvajal, F. (2011). Ecuador: la evolución de su economía 1950-2008. *Estado del País*, 95.
- Castañeda Rodríguez, V. (2015). La moral tributaria en América Latina y la corrupción como uno de sus determinantes. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, 30.
- Catalán, H. (2013). Función de reacción fiscal en México: un análisis de cambio estructural. *Investigación económica*, 72(286), 139-164.
- Cazzavillan, G., & Pintus, P. (2007). Dynamic inefficiency in an overlapping generations economy with production. *Journal of Economic Theory*, 137(1), 754-775. <https://doi.org/10.1016/j.jet.2006.11.003>
- CEPAL. (2010). La hora de la igualdad. Brechas para cerrar, caminos por abrir. Santiago de Chile.
- CEPAL. (2013). *Panorama fiscal de América Latina y el Caribe: Reformas tributarias y renovación del pacto fiscal*. Santiago: CEPAL.
- CEPAL. (2019). *Panorama Fiscal de América Latina y el Caribe*. Santiago: CEPAL.

- CEPAL. (2020a). Enfrentar los efectos cada vez mayores del COVID-19 para una reactivación con igualdad. *Informe Especial Covid-19*, 5. https://doi.org/https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45782/4/S2000471_es.pdf
- CEPAL. (2020b). Sectores y empresas frente al COVID-19: emergencia y reactivación. https://doi.org/https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45734/4/S2000438_es.pdf
- Cerda, R., Lagos, L., & González, H. (2005). Efectos dinámicos de la política fiscal . *Latin America Journal of Economics*, 42, 63-77.
- Céspedes, L., & Velasco, A. (2014). Was this time different?: Fiscal policy in commodity republics. *Journal of Development Economies*, 106(26), 92-106. <https://doi.org/10.1016/j.jdevco.2013.07.012>
- Chamba Bastidas, L., Colcha Ortiz, R., Moreno Albuja, M., & Gavilanes Sagñay, M. (julio-septiembre de 2019). Política tributaria y fiscal del Ecuador. *Visionario Digital*, 3(3), 327-336. <https://doi.org/ISSN: 2602-8506>
- Chamba Bastidas, L., Morales Noriega, A., Vásconez Vásconez, H., & Cabrera Bravo, D. (2020). Análisis de la política fiscal descrita en la constitución vigente del Ecuador . *Visionario Digital*, 4(1), 81-94. <https://doi.org/ISSN: 2602-8506>
- Chemingui, M., & Hajeer, M. (2011). Fiscal policy responses to oil price volatility in an oil-based economy. *Pub. Finan. Rev*, 39(2), 288-306.
- Chiang, A., & Wainwright. (2006). *Métodos Fundamentales de economía matemática* (Cuarta ed.). McGraw-Hill.
- Chica-Olmo, J., Gachs-Sánchez, H., & Lizarraga, C. (2018). Route effect on the perception of public transport services quality. *Transport Policy*, 67, 40-48. <https://doi.org/10.1016/j.tranpol.2017.03.024>
- Chorro, M. (2010). *Financiamiento a la inversión de las pequeñas y medianas empresas: el caso de El Salvador*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Clifton, J., Fernández-Gutiérrez, M., & García-Olalla, M. (2017). Including vulnerable groups in financial services: Insights from consumer satisfaction. *Journal of Economic Policy Reform*, 20(3), 214-237.
- Coady, D., Parry, I., Sears, L., & Shang, B. (2017). How large are global fossil fuel subsidies? *World Dev*, 91, 11-27. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2016.10.004>.
- Consejo Nacional de Planificación. (2009). Plan Nacional para el Buen Vivir. Quito: SEMPLADES.

- Córdova, J. (2017). *La tributación objetiva de pequeños empresarios: una visión comparada entre Ecuador y España. Período 2008-2016 (Tesis de Maestría)*. Madrid, España: Instituto Universitario de Investigación en Estudios.
- Correa, F., Leiva, V., & Stumpo, G. (2018). Mipymes y heterogeneidad estructural en América Latina. *Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)*, 13-44. https://www.researchgate.net/publication/328314810_Mipymes_y_heterogeneidad_estructural_en_America_Latina
- Coutinho, L., Georgiou, D., Heracleous, M., Michaelides, A., & Tsani, S. (2021). Limiting fiscal procyclicality: evidence from resource-dependent countries. *Econ. Model*, 105700.
- Croze, E., & Juan-Ramón, H. (2003). Sostenibilidad fiscal: un análisis comparativo. *Documento de trabajo del FMI*.
- Da Costa, M., & Juan-Ramón, H. (2011). Programación financiera: Fundamentos teóricos y aplicación práctica al caso de Costa Rica. *Inter-American Development Bank*.
- De Castro, F., & De Cos, P. (2006). *The economic effects of exogenous fiscal shocks in Spain: a SVAR approach*. Banco de España.
- De Clerck, S., & Wickens, T. (2017). Government Finance Statistics Manual 2014: Manual. *International Monetary Fund*.
- De Mello, L. (2008). Estimating a fiscal reaction function: the case of debt sustainability in Brazil. *Applied Economics*, 40(3), 271-284. Taylor y Francis Journals.
- Del Valle Santander, E. (2010). Factores de la Evasión Fiscal. *Revista de Ciencias Económicas OIKONOMOS*, 12.
- Delgado-Olaya, R., Zambrano-Morales, A., Guamarriga-Valdez, K., & Sánchez-Valle, P. (2022). Políticas tributarias y acceso a créditos en la provincia de El Oro, sector microempresarial, período 2014-2019. *INNOVA Research Journal*, 7(1), 123-139. <https://doi.org/10.33890/innova.v7.n1.2022.1973>
- Di Bella, G., Norton, L., Ntamatungiro, J., Ogawa, S., & Samake, I. (2015). *Energy Subsidies in Latin America and the Caribbean - Stocktaking and Policy Challenges*. Washington, DC: IFM.
- Díaz, J. (2018). *Auditoría interna y su incidencia en el cumplimiento de normas tributarias y contables. Trabajo de Grado*. Samborondón, Ecuador: Universidad Espíritu Santo.
- Díaz, S. (2010). La microempresa en el desarrollo. *Perspectivas*, 25, 271-282. <https://www.redalyc.org/pdf/4259/425942454014.pdf>
- Díaz-Cassou, J., & Ruiz-Arranz, M. (2018). Reformas y desarrollo en el Ecuador contemporáneo. In: Díaz-Cassou, J. Ruiz-Arranz, M (Eds.), *Reformas y desarrollo*

- en el Ecuador contemporáneo. Inter-American Development Bank. <https://doi.org/10.18235/0001378>
- Dieppe, A., van Roye, B., & Legrand, R. (2016). *The BEAR Toolbox. In: Working Paper Series 1934*. European Central Bank.
- Dini, M., & Stumpo, G. (2018). *Mipymes y heterogeneidad estructural en América Latina*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Durand-Lasserve, O., & Karanfil, F. (2023). Fiscal policy in oil and gas-exporting economies: Good times, bad times and ugly times. *Energy Economics*, 126, 1-16. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2023.106987>
- Ebrero, A., & López, L. (1999). *Metodología de la investigación contable*. Madrid: McGraw-Hill/Interamericana de España, S.A.U.
- Edelstein, P., & Killian, L. (2007). The response of business fixed investment to changes in energy prices: a test of some hypotheses about the transmission of energy price shocks. *B.E.J. Macroecon*, 7(1). <https://doi.org/10.2202/1935-1690.1607>
- Edelstein, P., & Killian, L. (2009). How sensitive are consumer expenditures to retail energy prices? *J. Monet. Econ*, 56(6), 766-779. <https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2009.06.001>
- El-Anshasy, A., Mohaddes, K., & Nugent, J. (2015). Oil, volatility and institutions: cross-country evidence from major oil producer. In: Economic Research Forum Working Papers. (1115).
- Erbil, M. (2011). Is fiscal policy procyclical in developing oil-producing countries? *International Monetary Fund*(11-171).
- Esqueda, V. (2013). Economías de aglomeración en el contexto de la nueva geografía económica. *Revista Contribuciones a la Economía*, 14(1), 78-89.
- Farazmand, F. (2014). External economies of city size and technology of production of manufacturing industries. *Journal of Economic and Economic Education Research*, 15(2), 55-66.
- Feng, K., Hubacek, K., Liu, Y., Marchan, E., & Vogt-Schilb, A. (2018). Managing the distributional effects of energy taxes and subsidy removal in Latin America and the Caribbean. *Appl. Energy*, 225, 424-436. <https://doi.org/10.1016/j.apenergy.2018.04.116>.
- Ferraro, C., & Goldstein, E. (2011). *Políticas de acceso al financiamiento para las pequeñas y medianas empresas en América Latina*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Fleta, J., & Muñoz, F. (2023). When bigger is better. Investment volume drivers in infrastructure public-private partnership projects. *Socio-Economic Planning Sciences*, 86, 1-14. <https://doi.org/10.1016/j.seps.2022.101473>

- Forum, W. E. (2006). *The global competitiveness report 2006-2007*. Geneva: Palgrave Macmillan.
- Frankel, J., Vegh, C., & Vuletin, G. (2013). On graduation from fiscal procyclicality. *J. Dev. Econ*, 100(1), 32-47. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2012.27.001>
- Frost, I. (2017). Re-examining the relationship: Urban economic performance and external economies. *R-economy*, 3, 130-138.
- Fundación Natura. (2013). Tráfico vehicular, principal fuente emisora de combustibles.
- Furman, J. (2016). The new view of fiscal policy and its application . *VoxEU.org. Center for Economic and Policy Research*. <https://voxeu.org/article/new-view-fiscal-policy-and-its-application>.
- Gachet, I., Maldonado, D., Oliva, N., & Ramírez, J. (2013). Hechos estilizados de la economía ecuatoriana: El ciclo económico 1965-2008. *Revista Fiscalidad*, 6, 59-122.
- Gamboa, J., Hurtado, J., & Ortiz, G. (2017). Gestión de la política fiscal para fortalecer la cultura tributaria en Ecuador. *Publicando*, 2(10), 448-461.
- García-Albán, F., González-Astudillo, M., & Vera-Avellán, C. (2021). Good policy or good luck? Analyzing the effects of fiscal policy and oil renewe shocks in Ecuador. *Energy Economics*, 100, 1-20. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2021.105321>
- Garzón, M., Ahmed, A., & Peñaherrera, J. (2018). El sistema tributario y su impacto en la Economía Popular y Solidaria en el Ecuador. *Revista de Ciencia, Tecnología e Innovación*, 5(1), 38-53.
- Gerasimchuk, I., Wooders, P., Merrill, L., Sánchez, L., & Kitson, L. (2017). *Guidebook to reviews of fossil fuel subsidies*. <https://fffsr.org/wp-content/uploads/2018/04/guidebook-reviews-fossil-fuels-subsidies.pdf>.
- Giachi, S. (2014). Dimensiones sociales del fraude fiscal: confianza y moral fiscal en la España contemporánea. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 145, 73-98.
- Global Development Policy Center -GDPC-. (2021). *Comparative Economic Systems: Capitalism and Socialism in the 21st Century*. Boston: Boston University. <https://www.bu.edu/eci/files/2021/08/Comparative-Economic-Systems.pdf>
- Godoy Peralta, M. (2015). *Desarrollo de la cultura tributaria en el Ecuador y su impacto en la recaudación tributaria. Periodo 2011-2014*. Guayaquil.
- Gómez Sabatini, J. (2016). *Evasión tributaria en América Latina: nuevos y antiguos desafíos en la cuantificación del fenómeno en los países de la región*. América Latina.

- Goncalves, S., Herrera, A., Killian, L., & Pesavento, E. (2002). When do state-dependent local projections work? *In: Working Papers* 2205. <https://doi.org/10.24249/wp2205>
- Granda, M. (2020). Tax haven ownership and business groups: Tax avoidance incentives in Ecuadorian firms. *Journal of Business Research*. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.07.012>
- Guaranda Quijije, H. (2016). *El impuesto a la salida de divisas y el presupuesto general del Estado en el Ecuador, período 2010-2014*. Guayaquil.
- Guerguil, M., Mandon, P., & Tapsoba, R. (2017). Flexible fiscal rules and countercyclical fiscal policy. *J. Macroecon*, 52, 189-200. <https://doi.org/10.1016/j.jmacro.2017.04.007>
- Hamilton, J. (2003). What is an oil shock? *J. Econ.*, 113(2), 363-398.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. México, D.F, México: McGraw Hill-Interamericana.
- Hoppner, A. (2001). *A VAR analysis of the effects of fiscal policy in Germany*. Institute for International Economics. Universidad de Bonn.
- Hoyos, C. (2010). *Un modelo para la investigación documental. Guía teórico-práctica sobre construcción de Estados de Arte con importantes reflexiones sobre la investigación*. Medellín: Señal Editora.
- Humanante Serrano, A. (2014). *Análisis comparativo entre los ingresos petroleros y los ingresos tributarios y su distribución en el Presupuesto General del Estado 2008-2012*. Guayaquil.
- Hurtado, J. (2012). *Metodología de la investigación. Guía para la comprensión holística de la ciencia*. Bogotá-Caracas: Editorial Quirón.
- Hurtado, O. (2006). *Deberes y responsabilidades para ser buenos ecuatorianos. Manual de Educación Cívica. Quito-Ecuador*. Corporación de Estudio para el Desarrollo.
- INEC. (2016). Directorio de empresas 2014. <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/directoriodeempresas/>.
- INEC. (2019). Directorio de Empresas y Establecimientos 2018. <https://bit.ly/32HazCJ>
- Jordá, O. (2005). Estimation and inference of impulse responses by local projections. *Am. Econ. Rev.*, 95(1), 161-182. <https://doi.org/10.1257/0002828053828518>
- Kilian, L., & Lewis, L. (2011). Does the fed respond to oil price shocks? *Econ. J.*, 121(555), 1047-1072. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0297.2011.1.02437.x>
- Killian, L., & Vigfusson, R. (2011b). Nonlinearities in the oil price-output relationship. *Macroecon. Dyn.*, 15(S3), 337-363. <https://doi.org/10.1017/S1365100511000186>

- Killian, L., Rebucci, A., & Spatafora, N. (2009). Oil shocks and external balances. *J. Int. Econ*, 77(2), 181-194. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2009.01.001>
- Kircher, E. (2007). *The Economic Psychology of Tax Behavior*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Kitidi, K., & Chatzistefanau, A. (2011). *Debtocracy*. (Documental).
- Korhonen, I., & Juurikkala, T. (2009). Equilibrium exchange rates in oil-exporting countries. *J. Econ. Financ*, 33(1), 71-79.
- Krugman, P. (1998). What's new about the New Economic Geography? *Oxford Review of Economic Policy*, 14(2), 7-17.
- Lee, J., Kim, K., & Oh, J. (2022). Build-Transfer-Operate with risk sharing approach for railway public-private-partnership project in Korea. *Asian Transport Studies*, 8, 1-9. <https://doi.org/10.1016/j.eastsj.2022.100061>
- Legrenzi, G., & Milas, C. (2012). Nonlinearities and the sustainability of the government's intertemporal budget constraint. *Economic Inquiry*, 50(4), 988-999.
- Lin, B., Omoju, O.E., & Okonkwo, J. (2015). Impact of industrialisation on CO₂ emissions in Nigeria. *Renew. Sust. Energy. Rev*, 52, 1226-1239.
- Lledo, V., Yackovlev, I., & Gadenne, L. (2011). A tale of cyclicalit, aid flows an debt: Government spending in sub-saharan Africa. *Journal of African Economies*, 20(5), 823-849.
- Londoño Espinosa, S. (2017). Función de reacción fiscal para Ecuador, 2000-2017. *Cuestiones Económicas*, 30(2), 1-50. <https://doi.org/Banco Central del Ecuador>, E-ISSN: 2697-3367
- LORTI. (2010). Ecuatorian internal tax regime organic law (Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno del Ecuador).
- Love, I., & Zicchino, L. (2006). Financial development and dynamic investment behavior: evidence from panel VAR. *Q. Rev. Econ. Financ.*, 46(2), 190-210.
- Lozano, I., & Cabrera, E. (2009). Una nota sobre la sostenibiidad fiscal y el nexo entre los ingresos y gastos del Gobierno Colombiano. *Borradores de Economía* (579).
- Lozano, I., & Rodríguez, K. (2009). Assessing the macroeconomic efects of fiscal policy in Colombia.
- Luttmer, E., & Singhal, M. (2014). La moral tributaria. *J. Econ. Perspect*, 28(4), 149-168.
- Ma, Y., Ji, Q., & Pan, J. (2019). Oil financialization and volatility forecast: Evidence from multidimensional predictors. *J. Forecast*.
- Manzano, O., Pineda, J., & Ríos, G. (2008). *Macroeconomía y petróleo*. México, D.F: Pearson.

- Marandu, E., Mbekomize, C., & Ifezue, A. (2015). Determinants of Tax Compliance: a review of factors and conceptualizations. *International Journal of Economics and Finance*, 7(9), 207-218.
- Martner, R. (2006). Política fiscal y protección social. *Ilpes*, 53. <https://doi.org/repositorio.cepal.org/handle/11362/7309>
- Martner, R., & Tromben, V. (2004). La sostenibilidad de la deuda pública. *Revista de la CEPAL*.
- Matar, W., Al-Fattah, S., Atallah, T., & Pierru, A. (2013). An introduction to oil market volatility analysis. *OPEC Energy Rev*, 37(3), 247-269.
- Mejía Flores, O., Pino Jordán, R., & Parrales Choez, C. (2019). Políticas tributarias y la evasión fiscal en la República del Ecuador. Aproximación a un modelo teórico. *Revista Venezolana de Gerencia*, 24(88), 1146-1160. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29062051010>
- Melina, G. (2010). *Macroeconomic implications of fiscal policy*. Dipartimento di Scienze Economiche e Statistiche, Università Degli Studi de Salerno.
- Mendonca, M., Cardoso, J., Medrano, A., & Sachsida, A. (2008). *Evaluating the fiscal policy effects in Brazil using agnostic identification*.
- Mendoza, W., & Melgarejo, K. (2007). *La efectividad de la política fiscal en el Perú: 1980-2006*. Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (IDRC).
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2020). Proforma Presupuestaria 2020. <https://www.finanzas.gob.ec/pro-forma-presupuestaria-2020/>
- Mogrovejo, J. (2011). Las sanciones en materia tributaria en el Ecuador. *Revista de Derecho*, 15, 21-42.
- Mollick, A., Vianna, A., & Hazarika, G. (2020). Democracy in emerging markets: a new perspective on the natural resources course. *Extr. Ind. Soc*, 7(2), 600-610.
- Morck, R. (2005). How to eliminate pyramidal business groups: The double taxation of incorporate dividends and other incisive uses of tax policy. In James Poterba (Ed.). *Tax policy and the economy*.
- Moshiri, S. (2015). Asymmetric effects of oil price shocks in oil-exporting countries: the role of institutions. *OPEC Energy Rev*, 39(2), 222-246.
- Moyón Sánchez, L. A., Robalino Rivadeneira, G. A., & Gallegos Santillán, D. N. (Enero-abril de 2020). Análisis comparativo del presupuesto general del Estado y su influencia en la política fiscal en el Ecuador, Período 2019-2020. *Revista Quipukamayoc*, 28(56), 59-67. <https://doi.org/10.15831/quipuv.28o56.17696>
- Muehlbacher, S., & Kirchler, E. (2010). Tax Compliance by Trust and Power of Authorities. *International Economic Journal*, 24(4), 607-610.

- Neira B, S. (2016). *Inclusión financiera de las pymes en el Ecuador*. CEPAL.
- Observatorio de la Política Fiscal. (2008). Transparencia Fiscal. <https://www.observatoriofiscal.org/publicaciones/transparencia-fiscal.htm>
- OCDE. (2018). 2018. *Financiamiento de pymes y emprendedores 2018. Un marcador de la OCDE*. <https://www.oecd.org/industry/smes/SPA-Highlights-Financing-SMEs-and-Entrepreneurs-2018.pdf>
- OCDE. (s.f.). Public Consultation on Draft Revisions to the OECD Guidelines on Corporate Governance of State-Owned Enterprises.
- Olatunde, J. (2007). Tax Evasion, Tax Avoidance and Corruption: An interphase with source of finance for development in Nigeria.
- OMC. (mayo de 2012). Estadísticas del Comercio Internacional. Ginebra.
- Omojolaibi, J., & Egwaikhide, F. (2014). Analysing the effects of oil price shocks on government expenditure in the Iranian economy. *Int. J. Energy Stat*, 2(2), 103-123.
- ONU. (2018). La Agenda 2030 y los objetivos de desarrollo sostenible: una oportunidad para América Latina y el Caribe. Chile: Organización de las Naciones Unidas.
- Onur, B., & Tgay, S. (octubre-diciembre de 2014). Efectos de la dolarización oficial en una pequeña economía abierta: el caso de Ecuador. *Investigación Económica*, LXXIII(290), 51-86.
- Oriakhi, D., & Osaze, I. (2013). Oil price volatility and its consequences on the growth of the Nigerian economy: an examination (1970-2010). *Asian Econ. Financ. Rev*, 3(5), 683-702.
- Ortiz, D. (2014). *Política fiscal y monetaria*. https://doi.org/Recuperado de: http://www.academia.edu/10100746/POL%C3%8DTICA_FISCAL_Y_MONETARIA
- Othman, K., & Khallaf, R. (2023). Renewable energy public-private partnership projects in Egypt: Perception on the barriers and key success factors by sector. *Alexandria Engineering Journal*, 75, 513-530. <https://doi.org/10.1016/j.aej.2023.06.009>
- Otieno, K., Rambo, C., & Lucas, S. (2020). Market risk factors and performance of public private partnership renewable energy projects. *International Journal of Research in Business and Social Science*, 9(4), 366-376. <https://doi.org/10.20525/ijrbs.v9i4.767>
- Pacheco, D. (2006). Ecuador: Ciclo económico y política fiscal. *Cuestiones Económicas*, 22, 7-56.
- Pallo, E. (2015). *Evolución de los impuestos indirectos e indirectos dentro del Régimen Tributario Ecuatoriano y su Recaudación en el periodo 2007-2012 (Tesis de Maestría)*. Guayaquil, Ecuador: Universidad de Guayaquil.

- Pappa, E., Sajedi, R., & Vella, E. (2015). La consolidación fiscal con la evasión fiscal y la corrupción. *J. Int. Econ*, 96(S1), 56-75.
- Paredes Cruz, R., Guanolema, P., & Bayron, R. (2018). Análisis de la Política Tributaria en la Recaudación Fiscal: caso Ecuador. *Revista Digital de Ciencia, Tecnología e Innovación*, 5(Especial), 674-688. ISSN 1390-9150
- Park, S. (2018a). Related party transactions and tax avoidance of business groups. *Sustainability*, 10, 3571. <https://doi.org/10.3390/su10103571>
- Parkin, M., & Loria, E. (2010). *Microeconomía, Versión para Latinoamérica* (Novena ed.). Pearson Educación.
- Pazouki, A., & Zhu, X. (2022). The dynamic impact among oil dependence volatility, the quality of political institutions, and government spending. *Energy Economics*, 115, 1-26. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2022.106383>
- Peña, M., & Vega, N. (2017). Estructura de las pymes en la economía ecuatoriana . *Sur Academia: Revista Académica-Investigativa de la Facultad Jurídica, Social y Administrativa*, 4(8). <https://revistas.unl.edu.ec/index.php/suracademia/article/view/51>
- Petersen, L., Feldt, R., Mujtaba, M., & Mattsson, M. (2008). Systematic Mapping Studies in Software Engineering. *Proceedings of the 12yt International Conference on Evaluation and Assessment in Software Enginnering*.
- Pinargote, H., & Díaz-Barrios, J. (2021). Políticas públicas orientadas a impulsar a las Pymes ecuatorianas. *Revista de Estudios Políticos y Estratégicos*, 9(1), 33-53.
- Pombo G, M., Molina S, H., & Ramírez S, J. (2008). *Marco de los sistemas/esquemas de garantía en Latinoamérica e Iberoamérica: conceptos y características*. Lima: Red Iberoamericana de Garantía (REGAR).
- Porter, M. (1998). *On competition*. Boston: Harvard Business School Press.
- Quintanilla De la Cruz, E. (2014). *La evasión tributaria y su incidencia en la recaudación fiscal en el Perú y Latinoamérica*. Lima.
- Quintero, J. (2015). *Los tributos vinculados. Impuestos, tasas y contribuciones especiales en Ecuador. Loja-Ecuador. Tesis de grado*. Universidad Nacional de Loja.
- Ramírez, J., & Carrillo, P. (2012). *Índice de actividad empresarial no petrolera (IAE-NP). Una propuesta metodológica de mejora (Nota Tributaria 2012-01)*. Quito: Centro de Estudios Fiscales. Servicio de Rentas Internas.
- Randolph, L. (2018). *European Journal of Political Economy*.
- Registro Oficial de la República del Ecuador. (2019). Edición especial No. 187, diciembre 2019. Recuperado de: <https://www.registrofiscal.gob.ec/index.php/registro-oficial-web/publicaciones/ediciones-especiales/item/12357-edicion-especial-no-187>

- Richaud, C., Arthur, G., Ayivodji, F., Naji, M., & Matta, M. (2019). *Fiscal-vulnerabilities-in-commodity-exportin-countries-and-the-role-of-fiscal-policy*. The World Bank.
- Ríos M, A., Maliza C, G., Rodríguez F, J., Echeverría B, P., & Smolij N, I. (2023). Desafíos y oportunidades del financiamiento de las MiPyME en Ecuador en el año 2022: Perspectivas y Recomendaciones. *x-Pedientes Económicos*, 7(18), 96-112.
- Romero, E. (2012). *Planeación y Presupuesto Público*. Recuperado de: <https://app.vlex.com/#WW/vid/58115128>
- Romero, P. (2003). *¿Es la dolarización una camisa de fuerza para el gasto fiscal?* Guayaquil: Instituto Ecuatoriano de Economía Política.
- Rozas, P. (2010). América Latina: problemas y desafíos del financiamiento de la infraestructura. *Revista de la CEPAL*, 101, 59-83.
- Ruiz, M., Arias, I., Ibarra, M., & Sanandrés, L. (2018a). El Sistema Tributario Ecuatoriano y el Presupuesto General de Estado. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*.
- Ruiz-Arranz, M., & Díaz-Cassou, J. (2018). *Reformas y desarrollo en el Ecuador contemporáneo*. Inter-American Development Bank.
- Sabino, C. (2014). *Proceso de investigación* (10a ed.). Episteme.
- Sánchez, W., & Galindo, H. (2013). *Efectos simétricos y asimétricos de la política fiscal en el Perú*. Informe final PB17-2011. Universidad Nacional de Ingeniería.
- Schaffitzel, F., Jakob, M., Soria, R., Vogt-Schilb, A., & Ward, H. (2019). Can government transfers make energy subsidy reform socially acceptable? A case study on Ecuador. *Energy Policy*. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2019.111120>
- Senplades. Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2010). Plan Nacional de Desarrollo/Plan Nacional para el Buen Vivir 2009-2013. Quito.
- Servicio de Rentas Internas. (2018). Proforma presupuestaria 2018. Quito, Ecuador. <https://sri.gob.ec>
- Servicios de Rentas Internas. (2018). Yo construyo mi Ecuador. Deberes formales. Guía para el bachiller. Quito, Ecuador: Servicio de Rentas Internas.
- Sheppard, G., & Beck, M. (2023). Transparency trade-offs in the operation of national Public Private Partners units: the case of Ireland's National Development Finance Agency. *Journal of Accounting and Public Policy*, 42(4), 1-17. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2023.107111>
- Sigmund, M., & Ferstl, R. (2019). Panel vector autorregresion in R with the package panelvar. *Q. Rev. Econ. Financ.*, 80, 693-720.

- Siguenza, S., Sandoval, K., Vizcaíno, A., Girón, E., Erazo, S., & Jimbo, L. (2020). La política fiscal y su incidencia en la cultura tributaria de Ecuador. *Espacios*, 41(47), 161-175. <https://revistaespacios.com>
- Singh, J. (2016). Quality of public goods, public policy and human development: A state-wise analysis. *Indian Journal of Human Development*, 10(2), 1-1. <https://doi.org/10.1177/0973703016654537>
- Smyth, S., Weeb, S., & Phillips, P. (2021). The role of public-private partnerships in improving global food security. *Global Food Security*, 31, 1-7. <https://doi.org/10.1016/j.gfs.2021.100588>
- Solano-Gallegos, S., & Tobar-Pesántez, I. (2017). Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, Caracterización de los grupos economicos en Ecuador según el Servicio de Rentas Internas SRI al año 2015. <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/rentas-internas-ecuador.html>
- Sresakoolchai, J., & Kaewunruen, S. (2020). Comparative studies into public private partnership and traditional investment approaches on the high-speed rail linking 3 airports in Thailand. *Transportation Research Interdisciplinary Perspectives*, 5, 1-11. <https://doi.org/10.1016/j.trip.2020.100116>
- Stevens, P. (2003). Resource impact: curse of blessing? A literature survey. *J. Energy Literature*, 9(1), 3-42.
- Stiglitz, J., & Rosengard, J. (2015). *Los fallos del mercado. En la Economía del Sector Público* (4ta ed.). Antoni Bosch Editor.
- Su, W., & Tan, D. (2018). Business groups and tax haven. *Journal of Business Ethics*, 153, 1067-1081. <https://doi.org/10.1007/s10551-018-3910-6>.
- Suzuki, K., & Demircioglu, M. (2020). Is impartially enough? Government impartially and citizens' perception of public service quality. *Governance*, 34, 727-764. <https://doi.org/10.1111/gove.12527>
- Tiwari, A. (2011). A structural VAR analysis of renewable energy consumption, real GDP and CO2 emissions: evidence from India. *Econ. Bull*, 31(2), 1793-1806.
- Urdaneta Montiel, A. J., & Borgucci García, E. V. (2019). La dimensión del sector público en el Ecuador y su impacto a través de la política tributaria en la competitividad de las Pymes. *INNOVA Research Journal*, 4(3.2), 217-238. <https://www.uide.edu.ec/>
- Urdaneta Montiel, A., López Vera, J., & Borgucci García, E. (2023). Percepción de calidad de servicios públicos en la ciudad de Machala, Ecuador. *Revista Venezolana de Gerencia*, 28 (Edición Especial 10), 1329-1350. <https://doi.org/10.52080/rvgluz.28.e10.28>

- Urdaneta, A., & Borgucci, E. (enero-junio de 2021). Economías de aglomeración y externalidades negativas en Ecuador, período 2007-2017. *Cuadernos de Economía*, 40(82), 165-191.
- Urdaneta, A., Delgado, R., Yanez, M., Quijije, B., & Cedeño, W. (2020). El cumplimiento tributario y su impacto en el entorno macroeconómico de la competitividad empresarial en Ecuador. *Revista Espacios*, 41(40), 142-156. <https://www.revistaespacios.com>
- Urdaneta, A., Pérez, M., & Acurero, M. (2018). Enfoque de la política fiscal en Venezuela en el período 2000-2016. *Económicas CU*, 39(2), 95-108. <https://dx.doi.org/10.17981/econcuc.39.2.2018.06>.
- Urdaneta, A., Urbina, A., Delgado, R., & Borgucci, E. (2022). Libertad económica, emprendimiento, competitividad y crecimiento económico. *Revista de Ciencias Sociales*, 28(4), 430-477. <https://www.redalyc.org/journal/280/28073811027/28073811027.pdf>
- Urdaneta-Montiel, A., & Zambrano-Morales, Á. (2023). Concertación de capital público y privado como política fiscal para la solución de los problemas de ineficiencia dinámica. *INNOVA Research Journal*, 8(3.1), 244-263. <https://doi.org/10.33890/innova.v8.n3.1.2023.2361>
- Varela-Enríquez, M., & Salazar-Espinoza, G. (2022). Políticas fiscales progresivas para empresas en el Ecuador: Evidencia en supervivencia y recaudación. *Revista Cuestiones Económicas*, 32(2), 58-88.
- Vegh, C., & Vuletin, G. (2015). How is tax policy conducted over the business cycle? *American Economic Journal: Economic Policy*, 7(3), 327-370.
- Venables, A. (2006). Shifts in economic geography and their cases. Federal Reserve Bank of Kansas City's symposium.
- Vidal, M., Caraguay, M., & Salcedo, V. (2017). Carga tributaria y recaudación fiscal en el Ecuador: un análisis mediante la curva de Laffer. *II Congreso Internacional de Ciencia y Tecnología*, 1, págs. 525-535.
- Wadesango, N., Mwandambira, N., Mhaka, C., & Wadesanga, O. (2018). International Journal of Entrepreneurship. *Research Article*, 22(Issue: 4).
- Wang, Y., Wu, C., & Yang, L. (2013). Oil price shocks and stock market activities: evidence from oil-importing and oil-exporting countries. *J. Comp. Econ*, 41(4), 1220-1239. <https://doi.org/10.1016/j.jce.2012.12.004>
- Washco, T. (2015). *Análisis de las reformas tributarias e incidencia en la recaudación de los principales impuestos del Ecuador, 2009-2013 (Tesis de Maestría)*. Cuenca, Ecuador: Universidad de Cuenca.
- World Economic Forum. (2006). *The global competitiveness report 2006-2007*. Geneva: Palgrave Macmillan.

- World Economic Forum. (2018). *The global competitiveness report 2017-2018*. Geneva: World Economic Forum.
- Xu Ping, P., & Wang, T. (2007). *Cumulative Prospect Theory in Taxpayer Decision Making: A Theoretical Model for Withholding Phenomenon*. Harbin, R.P. China: International Conference on Management Science & Engineering (14th).
- Yance, C., Solis, L., Burgos, I., & Hermida, L. (2017). La importancia de las PYMES en el Ecuador. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*. Recuperado de: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/pymes-ecuador.html>.
- Yurdakul, H., Kamasak, R., & Yazar, T. (2022). Macroeconomic drivers of Public Private Partnership (PPP) projects in low income and developing countries: A panel data analysis. *Borsa Istanbul Review*, 22(1), 37-46. <https://doi.org/10.1016/j.bir.2021.01.002>

POLÍTICAS FISCALES Y APOYO FINANCIERO PARA PYMEs: PERSPECTIVAS GLOBALES

Introducción

Desafíos globales, estrategias de supervivencia y perspectivas de innovación para PYMEs: un enfoque multidimensional

Cuantiosos retos para las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) ha planteado la integración económica global ocasionada por el rápido aumento de la competencia, que ha conducido a una elevada tasa de fracaso luego de su constitución. Estas empresas son esenciales para la producción, creación de empleo, reducción de pobreza e innovación. Por ello, requieren implementar tácticas de supervivencia y enfoques estratégicos para afrontar estos desafíos a nivel mundial.

El análisis crítico de Narada Gamage *et al.* (2020) sobre los obstáculos globales para estas empresas, evaluó información divulgada por instituciones multilaterales y de 110 artículos de investigación de editoriales destacadas, como Emerald, Elsevier, Taylor and Francis, y MDPI. Se señalaron los principales retos globales para estas empresas en el marco de la globalización económica, tales como la competencia en el mercado internacional, crisis financieras y económicas, avances en la tecnología de la información y comunicación, surgimiento de corporaciones multi y transnacionales, cambios en los hábitos de consumo y sus preferencias, prácticas de dumping comercial, terrorismo internacional, conflictos religiosos y guerras comerciales. Además, se recalca la necesidad de realizar un examen teórico de las estrategias de supervivencia de las PYMEs ante estos desafíos globales.

La globalización, impulsada por la liberalización comercial desde 1995 (Martin, 2001), influye en sistemas de producción, culturas y procesos políticos (Aspers y Sebastian, 2015). Ofrece oportunidades para reducir la pobreza global y beneficia a países en desarrollo mediante el intercambio cultural, científico y económico (Todaro y Smith, 2015; Prasana *et al.*, 2019). Se divide en la globalización de la producción y de los mercados, reduciendo las restricciones comerciales (Erixon, 2018), y presenta desafíos en la protección de mercados internos y la entrada a nuevos mercados emergentes (Noe *et al.*, 2017).

Las estrategias de supervivencia de las PYMEs en un entorno globalizado requieren crear condiciones para estabilizar el entorno empresarial y mejorar su competitividad (Ahmedova, 2015). Vulnerables a cambios económicos, estas empresas deben implementar políticas fiscales y monetarias para estimular la demanda. Por otro lado, y de acuerdo a Ifekwen y Ogundeinde (2016), es esencial educar a los dueños de PYMEs en gestión y orientación estratégica, y enfocarse en la identificación de productos con ventajas comparativas y el uso de análisis SWOT y PESTEL para enfrentar los retos. La figura 51 resume los desafíos globales y locales de las PYMEs, los requisitos para su

desarrollo, y las estrategias y políticas clave para alcanzar resultados sostenibles en el futuro

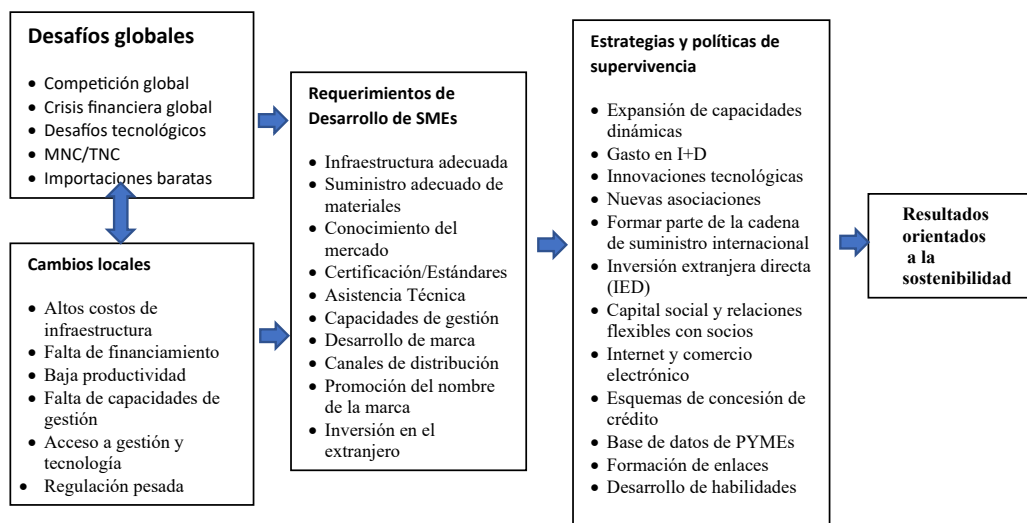


Figura 51. Marco para abordar los desafíos globales y locales de las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) en el contexto de la globalización, según la literatura

Fuente: Tomado de Narada Gamage *et al.* (2020)

Para superar los retos planteados las PYMEs deben mejorar en tecnología, colaboración y adaptación a mercados emergentes. Además, aprovechar las ventajas de las multinacionales sin depender completamente de ellas es crucial. Las TIC se presentan como una solución eficiente para reducir costos y expandir conexiones. También se destaca la importancia de investigar los impactos de la pandemia de COVID-19 en las PYMEs y sus posibles oportunidades en la digitalización y el trabajo virtual.

Nguyet (2022) evaluó cómo el conocimiento incide en la supervivencia de las nuevas PYMEs en Vietnam, utilizando datos de encuestas nacionales entre 2005 y 2011 y el modelo de riesgos proporcionales de Cox. Los resultados muestran que estas empresas vietnamitas se benefician significativamente del desarrollo del conocimiento. Recomienda que mejoren la productividad laboral, el valor agregado y la informatización, enfocarse en la selección del mercado basada en la eficiencia de la inversión y mejorar el retorno sobre ventas, especialmente en mercados en crecimiento. Las nuevas PYMEs deben contar con suficientes activos totales y no depender únicamente del apalancamiento. Se sugiere que las industrias en rápido crecimiento requieran más apoyo gubernamental. Estos hallazgos respaldan la mejora de políticas para apoyar el desarrollo de la economía del conocimiento (EK) en estas empresas.

La EK considera que la información y el conocimiento son fundamentales para el crecimiento y desarrollo económico. En Vietnam, promover la EK podría mejorar el crecimiento, la eficiencia y la competitividad (Nguyet, 2022). Sin embargo, las políticas actuales están limitando la aplicación tecnológica y obstaculizando a las PYMEs, que representan el 97 % de las empresas, y son clave para el crecimiento económico (Nguyen

y Ngo, 2021; GSO, 2021). La tasa de fracaso empresarial aumentó al 12 % en 2011 debido a altos intereses e inflación (GSO, 2021). El estudio usa el modelo de riesgos proporcionales de Cox para analizar cómo el conocimiento impacta la supervivencia de las PYMEs en Vietnam entre 2005 y 2011, y busca informar futuras políticas para apoyar la EK.

La reforma “Doi Moi” de 1986 en Vietnam marcó la transición a una economía de mercado socialista desde una economía planificada. Esta reforma permitió el reconocimiento y desarrollo del sector privado, especialmente a partir de 1992 con la privatización y la emisión de la primera Ley de Empresas en 2000. Entre 2000 y 2020, las PYMEs desempeñaron un papel crucial en el desarrollo económico, contribuyendo con más del 40 % del PIB y aproximadamente el 30 % de los ingresos del presupuesto estatal. Además, estas empresas crearon 5,98 millones de empleos en 2010, aumentando a 8,8 millones en 2018, y ayudaron a expandir la participación en seguros sociales del 28,4 % en 2017 al 32,5 % en 2019 (Le y Tran, 2021).

Entre 2000 y 2015, las PYMEs vietnamitas crecieron a una tasa anual promedio del 18,1 %, frente al 7,3 % de las grandes empresas (GSO, 2017). Estas representan el 97 % del total de empresas, y el 69 % tienen menos de 10 empleados. Sin embargo, la productividad y eficiencia han disminuido, especialmente entre 2010 y 2015; en particular las micro y pequeñas empresas enfrentan mayores dificultades. La tasa de supervivencia cayó del 91,3 % (2011–2013) al 90,6 % (2013–2015), y en 2019, solo el 54,1 % de las PYMEs registradas se mantenían en operación (UNU-WIDER, 2016). Para 2020, estas empresas tuvieron que despedir a un alto porcentaje de trabajadores debido a la pandemia (Duong *et al.*, 2022), y se enfrentaron a desafíos significativos por limitaciones en el entorno empresarial, acceso a capital, recursos humanos, habilidades de gestión, acceso al mercado y capacidad de innovación.

Desde una perspectiva académica, el estudio de (Nguyet, 2022) contribuye a la literatura sobre el rendimiento de las empresas y el desarrollo de PYMEs privadas en la economía del conocimiento, proporcionando una referencia útil para investigadores y consultores. Bajo el enfoque práctico, los hallazgos ofrecen soluciones para adaptar y aprovechar oportunidades en la EK, apoyando la creación de políticas para mejorar la competitividad y el ecosistema innovador de las empresas. Como limitantes se incluyen la falta de datos sobre productividad total de factores y la necesidad de investigar el impacto de contextos económicos actuales, como la pandemia de COVID-19. Se recomienda:

1. **Inversión en TI y tecnología:** el gobierno debe apoyar la inversión en tecnología, innovación y programas de I+D para las PYMEs, que a menudo carecen de capital.
2. **Mejora de la productividad:** facilitar la inversión en conocimiento, IT y capacidad humana para mejorar el retorno de ventas y la eficiencia.
3. **Apoyo a Start-ups:** las nuevas PYMEs deben contar con activos suficientes y recibir apoyo financiero, como préstamos favorables.

4. **Apoyo a sectores concentrados:** fomentar la entrada en industrias con alta concentración de mercado mediante reestructuración económica y apoyo financiero adicional.

Por otro lado, Menne *et al.* (2022) analizaron que utilizar fintech basadas en la sharia afecta la rentabilidad y sostenibilidad de las PYMEs, y valoraron cómo fortalecer la capacidad de recursos humanos, diversificación empresarial, productividad y comercialización de productos para mejorar su desempeño financiero. Con enfoque cuantitativo y encuestas a 350 participantes en Makassar, se encontró que la capacidad de recursos humanos y la diversificación empresarial explican el 41,8 % del desempeño financiero de estas empresas. Además, se observó que las fintech sharia y otros factores influyen positivamente en la sostenibilidad empresarial, con un coeficiente de determinación de 65,9 %, recomendando su uso para apoyar la sostenibilidad de las PYMEs en esta región de Indonesia.

El desarrollo de una economía sharia apoyada por tecnología y asociaciones entre empresas y PYMEs fomenta el crecimiento económico (Saleem *et al.*, 2021). Mejorar el desempeño financiero de estas últimas requiere apoyo fintech sharia para aumentar la productividad (Barus *et al.*, 2021). La innovación tecnológica y el apoyo gubernamental son cruciales para expandir los servicios financieros (Poon *et al.*, 2020). El desempeño financiero de las PYMEs está ligado al uso de tecnología y recursos humanos profesionales para aumentar la productividad y estabilidad económica (Kijkasiwat y Phuensane, 2020). El crecimiento económico depende de la industrialización y modernización tecnológica, con apoyo de inversiones (Hamadamin y Atan, 2019). La tecnología de la información es esencial para la estabilidad económica (Toader *et al.*, 2018). La innovación fintech, inversiones saludables y la industrialización financiera acelerarán el desarrollo de negocios económicos basados en sharia y mejorarán su desempeño financiero (Bahrini y Qaffas, 2019).

El desarrollo de la economía sharia en el sudeste asiático, influenciado por Malasia y Brunei Darussalam, muestra el potencial del negocio sharia en Indonesia. Los sectores dominantes en el gasto musulmán son turismo halal (27,5 %), alimentos (13,8 %) y moda (13,4 %). El apoyo gubernamental a las PYMEs sharia, mediante el sistema de licencia en línea (OSS), busca mejorar el desempeño financiero de estas y alcanzar objetivos económicos nacionales. El uso de tecnología y fintech facilitará las transacciones y la continuidad de los negocios de las PYMEs (Arner *et al.*, 2020).

La mejora del desempeño financiero de las PYMEs en Makassar requiere apoyo en el uso de fintech sharia, aumento de la capacidad de recursos humanos, diversificación de negocios y marketing moderno. La optimización del rendimiento financiero se puede impulsar mediante innovaciones tecnológicas y el uso de fintech sharia (Arner *et al.*, 2020; Surya *et al.*, 2021). Las estrategias incluyen mejorar la calidad del producto, diversificar los negocios, usar tecnología adecuada, fortalecer la capacitación del personal y modernizar el marketing. La adopción de fintech y digitalización ayudan a la estabilidad y sostenibilidad de las PYMEs, facilitando transacciones y promoviendo la innovación (Lee J., 2020). La sostenibilidad de estas empresas se relaciona con un rendimiento

financiero sólido, el uso de tecnología, y la adaptación a estándares sharia, que priorizan la honestidad y el cumplimiento de normas islámicas (Moro *et al.*, 2020).

El rendimiento financiero y la sostenibilidad de las PYMEs están vinculados a la capacidad de los recursos humanos y a la diversificación de negocios. Se requiere fortalecer estos aspectos mediante el uso de fintech sharia para estimular la productividad, el marketing adaptado a las demandas del consumidor y optimizar la gestión financiera. La calidad del producto, la competencia y el servicio al cliente con modelos de negocio eficientes y seguros son esenciales para aumentar la estabilidad y prestigio de las PYMEs. Con ello se contribuye a la estabilidad y crecimiento empresarial. Se sugiere investigar más sobre la implementación de fintech sharia en PYMEs y estrategias de digitalización para mejorar la productividad y gestión.

Importancia del apoyo gubernamental y las políticas fiscales para el desarrollo y sostenibilidad de las PYMEs

Acercas de este tópico, Salami *et al.* (2023) exploraron cómo la política gubernamental impacta el crecimiento y desarrollo de las pequeñas empresas en Asaba, Estado de Delta, Nigeria. Como variables independientes se tomaron las intervenciones de política de emprendimiento y la política monetaria; y el crecimiento y desarrollo del emprendimiento como variable dependiente. Utilizando datos de 272 cuestionarios, de un total de 291, el estudio encontró una relación positiva fuerte y estadísticamente significativa entre la política gubernamental y el crecimiento del emprendimiento. La conclusión es que las políticas gubernamentales, incluyendo subvenciones, subsidios y desgravaciones fiscales, son cruciales para impulsar el emprendimiento y el crecimiento empresarial.

El emprendimiento impulsa el crecimiento económico al fomentar nuevos negocios e innovaciones (Domingo, 2017). Esta actividad, que se inició cuando las personas empezaron a intercambiar excedentes de productos, ha evolucionado junto con el desarrollo humano (Ayegba y Omale, 2016). Un apoyo efectivo al emprendimiento es vital y depende significativamente de las políticas estatales (Kashmiri y Akhter, 2017). Los países desarrollados han establecido estrategias exitosas, mientras que las naciones en desarrollo aún están formulando sus enfoques.

El apoyo gubernamental debe incluir la creación de un entorno empresarial favorable y la provisión de recursos (Salami *et al.*, 2023). En Nigeria, varios programas como Small and Medium Enterprises Development Agency (SMEDAN) y Government Enterprise and Empowerment Programme (GEEP) buscan potenciar el emprendimiento facilitando el acceso a fondos y recursos. Sin embargo, la efectividad de estas políticas varía en las diferentes fases del emprendimiento (Akinyemi y Adejumo, 2018). Persisten desafíos como deficiencias en la infraestructura y marcos de políticas inadecuados (Victor *et al.*, 2019).

Las intervenciones en políticas de emprendimiento están fuertemente correlacionadas con el crecimiento y desarrollo empresarial. En Nigeria, incluidos los negocios en Asaba, los costos operativos crecientes afectan a las empresas. Aunque existe debate sobre cómo el

emprendimiento impulsa el crecimiento económico, es primordial apoyar la innovación y la competencia.

El informe de la encuesta de campo realizado por (Salami *et al.*, 2023), muestra que la política monetaria (PM) también está positivamente interrelacionada con el crecimiento empresarial en la gestión del centro médico federal, con un coeficiente de correlación de 72,39 %. La significancia estadística es alta, e indica que esta política tiene un efecto notable en el desarrollo de pequeños negocios en Asaba, Nigeria, como lo han indicado estudios previos. Además, regula la disponibilidad, cantidad y costo del crédito para alcanzar objetivos económicos, y se ha demostrado que las medidas del Banco Central de Nigeria (CBN) son efectivas para regular sectores monetarios y reales como el empleo, precios, producción y crecimiento económico.

El estudio comprobó que las intervenciones políticas y las políticas monetarias influyen efectivamente en el crecimiento empresarial, y son clave para el desarrollo de los negocios en Asaba. La investigación concluye que las políticas gubernamentales, como subsidios y beneficios fiscales, son cruciales para incentivar el emprendimiento. Sugiere que el gobierno establezca requisitos de crédito más estrictos, armonice políticas, garantice la continuidad de estas y mejore la sensibilización pública sobre ellas.

Con el propósito de estimular el crecimiento de los emprendedores en Nigeria, se recomienda que las autoridades monetarias reduzcan la tasa de política monetaria para incentivar a los bancos a otorgar más préstamos, lo que impulsará la inversión y el crecimiento industrial. Además, mejorar la infraestructura básica en este país es determinante para revivir el desarrollo emprendedor y apoyar al sector de las micro, pequeñas y medianas empresas. Enfrentar el problema de suministro eléctrico irregular también es primordial para la supervivencia y sostenibilidad de los negocios.

Así mismo, Al-Saadi y Khudari (2024) se propusieron determinar la relación dinámica entre buen gobierno, política fiscal y crecimiento económico en Omán. Utilizaron enfoque cuantitativo con datos de 2023 del Banco Mundial y The Global Economy. Se seleccionaron variables representativas de gobernanza, políticas fiscales y desempeño económico para el análisis, que emplea la regresión de Mínimos Cuadrados Ordinarios (OLS) y el Modelo de Rezagos Distribuidos Autorregresivos (ARDL). Existen relaciones causales bidireccionales entre el Índice de Buen Gobierno (GGI) y el Índice de Calidad Regulatoria (RQI) con el crecimiento económico, mientras que la Efectividad de la Política Fiscal (FPE), el Índice de Eficiencia del Gobierno (GEI) y el Índice de Estado de Derecho (RLI) muestran causalidad unidireccional hacia el PIB. El Balance Presupuestario (BB) no tiene una relación causal con el PIB, sugiriendo la influencia de factores externos. Además, el análisis de moderación resalta la importancia de la inclusión financiera digital para potenciar los efectos de la gobernanza y la efectividad de las políticas fiscales en el crecimiento económico sostenible. Estos hallazgos tienen implicaciones prácticas para los responsables de políticas y las partes interesadas en este país.

El buen gobierno, definido por rendición de cuentas, transparencia y eficiencia, está estrechamente relacionado con el crecimiento económico en Omán (Al-Mawali, 2015). La política fiscal, que incluye préstamos, impuestos y gasto, es esencial para el desarrollo económico y la estabilidad (Khudari *et al.*, 2023). Esta nación ha enfocado sus esfuerzos en diversificar su economía para reducir la dependencia del petróleo, aunque su crecimiento histórico ha estado vinculado al petróleo (Al-Shanfari *et al.*, 2020). El estudio de Al-Saadi y Khudari (2024) también combina análisis cuali-cuantitativos para entender cómo una política fiscal efectiva y un buen gobierno pueden promover el crecimiento económico; asimismo, cómo las políticas fiscales influyen en la transición de una economía petrolera a una diversificada, resaltando la importancia de la Visión 2040 para el desarrollo sostenible y la diversificación económica (Sabbar, 2023; Nasir *et al.*, 2019; Rodríguez *et al.*, 2020).

La aplicación de la regresión de Mínimos Cuadrados Ordinarios (OLS) es clave para analizar las relaciones lineales entre las variables estudiadas, y para entender cómo los elementos de buen gobierno y política fiscal se correlacionan con el crecimiento económico de Omán. Se integró el Modelo de Rezagos Distribuidos Autorregresivos (ARDL), que es eficaz para desentrañar las dinámicas complejas a lo largo de diferentes horizontes temporales, lo cual se alinea con el objetivo del estudio de comprender los impactos inmediatos y graduales (Mishra *et al.*, 2023).

Las estadísticas muestran un crecimiento promedio del PIB del 8.95 %, pero el índice de Gobernanza de Buenas Prácticas (GGI) de -0.94, lo que presenta desafíos. La Efectividad de la Política Fiscal (FPE) y el Índice de Eficiencia Gubernamental (GEI) son positivos pero mejorables, mientras que el Índice del Estado de Derecho (RLI) y el Índice de Calidad Regulatoria (RQI) son modestos. El Balance Presupuestario (BB) es estable, y la relación Deuda Pública sobre PIB (PDGDP) es fluctuante (Chang *et al.*, 2021).

El modelo ARDL revela que la efectividad de la política fiscal, la eficiencia gubernamental, el Estado de derecho y la calidad regulatoria tienen impactos significativos y positivos en el crecimiento económico, confirmando la robustez del modelo con un alto R-cuadrado. El análisis de moderación muestra interacciones significativas entre gobernanza e inclusión financiera digital (DFII), mientras que el test de causalidad de Granger revela relaciones complejas entre las variables: la estabilidad política, la efectividad gubernamental y el Estado de derecho tienen causalidad unidireccional hacia el crecimiento económico; mientras que la voz y la rendición de cuentas y la calidad regulatoria muestran causalidades bidireccionales (Poveda *et al.*, 2019). Estos resultados subrayan el papel crítico de una gobernanza efectiva para impulsar el desarrollo económico y la necesidad de promover un entorno favorable para optimizarla.

Variables como la Efectividad de la Política Fiscal, el Balance Presupuestario y la Relación Deuda Pública sobre PIB, también son importantes para el desarrollo económico. Una gestión fiscal prudente y las políticas estratégicas contribuyen a la estabilidad de una economía. El análisis de moderación muestra que las políticas fiscales y de gobernanza pueden potenciarse mediante iniciativas de Inclusión Financiera Digital

(DFII), subrayando la importancia de fomentarlas y de mejorar la alfabetización financiera en Omán.

La colaboración entre el gobierno, el sector privado y la sociedad civil, junto con un monitoreo continuo, será clave para enfrentar los desafíos y aprovechar las oportunidades económicas en Omán.

Abordando los desafíos del financiamiento para PYMEs y emprendedores: soluciones y tendencias

En el artículo de Facundo y Schmukler (2017), titulado: “Addressing the SME Finance Problem”, se expone que, aunque las PYMEs generan una gran parte del empleo en países desarrollados y en desarrollo, reciben menos financiamiento externo en comparación con las grandes empresas, enfrentando una brecha financiera. Este problema no es exclusivo de los países en desarrollo, ya que en los países desarrollados también ocurre. Según el *World Bank Enterprise Survey*, las PYMEs tienen menos probabilidades de obtener un préstamo bancario formal u otras líneas de crédito en comparación con las grandes empresas (Ver figura 52). La Corporación Financiera Internacional (IFC) estimó que, en 2011, la brecha de crédito para estas empresas formales de regiones en desarrollo oscilaba entre \$900 y \$1,100 mil millones, representando entre el 26 % y el 32 % del crédito total destinado a estas (Figura 53).

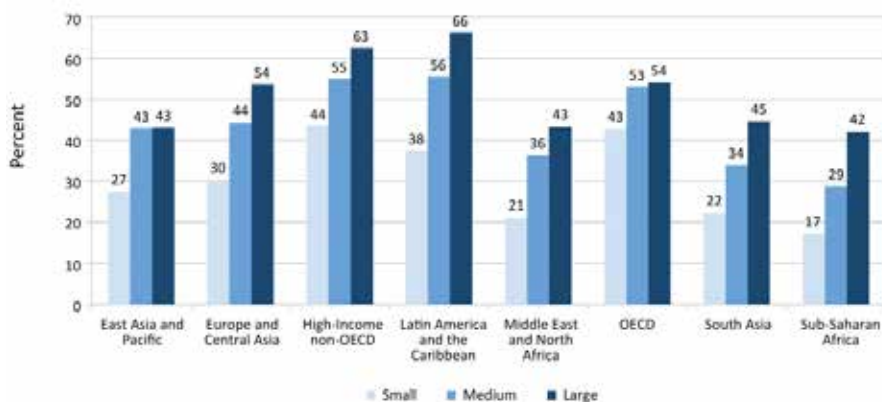


Figura 52. *Uso de crédito formal según el tamaño de la empresa*

Nota: Se muestra el promedio entre países de cada región, del porcentaje de empresas que tienen una línea de crédito o un préstamo de una institución financiera, según el tamaño de la empresa. Se consideraron los datos de la última fecha disponible para cada país. El periodo de los datos oscila entre 2005 y 2016.

Fuente: Encuesta de Empresas del Banco Mundial. Tomado de Facundo y Schmukler (2017).

Este informe de políticas aborda dos preguntas: ¿Por qué las PYMEs están más limitadas financieramente que las grandes empresas? ¿Cuáles son algunas soluciones viables e innovadoras para mejorar su acceso a financiamiento? Comprender este problema es imperativo, ya que las dificultades para obtener financiamiento pueden obstaculizar la capacidad para invertir y crecer de las pequeñas empresas ya establecidas, y el inicio de

operaciones de las nuevas empresas, lo que afecta negativamente el crecimiento económico general y el empleo.

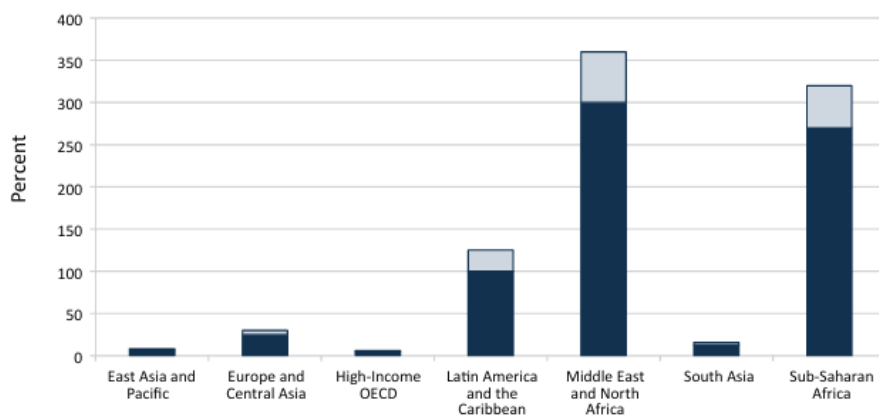


Figura 53. Brecha de crédito para PYMEs formales

Nota: La brecha de crédito para PYMEs formales para cada región se muestra como porcentaje del crédito total pendiente a estas. Se indican los valores estimados mínimos y máximos. Los datos corresponden a 2011.

Fuente: Stein *et al.* (2013). Tomado de Facundo y Schmukler (2017).

Factores de oferta y de demanda explican el bajo uso de servicios bancarios por parte de las PYMEs. En la oferta, estas empresas pueden tener proyectos rentables, pero no logran financiamiento externo debido a imperfecciones del mercado, como asimetrías de información o débil protección al acreedor; mientras que, en la demanda, pueden no ser solventes, lo que disuade a los acreedores de otorgarles crédito. Aunque ambos problemas existen, las limitaciones de oferta son más comunes, ya que muchas PYMEs necesitan un préstamo, pero no lo solicitan por temor al rechazo o por falta de garantías necesarias.

Las PYMEs enfrentan dificultades para obtener financiamiento debido a su "opacidad", lo que complica la evaluación de su solvencia por parte de los bancos y desalienta los préstamos. Esto obliga a las instituciones bancarias a depender del "préstamo relacional", que se basa en información obtenida a través de contactos personalizados, lo que puede desincentivar a los grandes bancos y a los bancos extranjeros. Las nuevas tecnologías están ayudando a superar este obstáculo mediante el uso de información cuantitativa. La falta de información sobre las empresas lleva a los prestamistas a exigir mayores garantías, y se depende de la existencia de instituciones que protejan los derechos de los acreedores. En contextos donde los derechos de propiedad son débiles, las PYMEs enfrentan mayores restricciones financieras que las grandes empresas (Beck *et al.*, 2008).

El entorno macroeconómico también puede influir negativamente en el acceso al crédito de las PYMEs, especialmente cuando los gobiernos tienen déficits fiscales, lo que puede llevar a los bancos a preferir financiar al gobierno en lugar del sector privado. Además, las regulaciones financieras que exigen información detallada pueden excluir a las empresas más pequeñas e informales del mercado de préstamos. Finalmente, la propia naturaleza de las PYMEs, por ser jóvenes y operar a menudo en sectores innovadores o

de manera informal, también limita su acceso al crédito, ya que las instituciones bancarias prefieren empresas con historial contable y sectores conocidos.

Iniciativas innovadoras para aumentar el financiamiento de PYMEs

Los **esquemas de garantías de crédito** son mecanismos donde un tercero, el garante, se compromete a reembolsar al prestamista si el prestatario incumple. Estas garantías reducen el riesgo para los acreedores y pueden mejorar las condiciones de préstamo. Son comunes en países en desarrollo y suelen ser respaldados o administrados por el Estado. Sin embargo, su impacto es mixto: pueden aumentar los préstamos, pero también conllevan riesgos de menor solvencia y mayores incumplimientos (Gozzi y Schmukler, 2015).

Las **plataformas en línea para factoring inverso** facilitan la financiación de la cadena de suministro para PYMEs. Permiten que estas vendan sus cuentas por cobrar a instituciones financieras, acortando así el plazo de los pagos. Un ejemplo exitoso es la plataforma de NAFIN en México, que ha extendido este modelo a otros países de América Latina (De la Torre *et al.*, 2017).

El **uso de bienes muebles como garantía** también ha sido promovido mediante reformas en los sistemas de transacciones garantizadas, mejorando el acceso al crédito para las PYMEs. Estas reformas han mostrado resultados positivos, incrementando los préstamos y reduciendo costos (Campello y Larrain, 2016).

Los **bureaus y registros de crédito** permiten a los acreedores compartir información sobre la solvencia de los prestatarios, reduciendo asimetrías de información y promoviendo la competencia bancaria. Estos mecanismos son especialmente beneficiosos para las PYMEs al reducir la brecha de financiamiento (Berger *et al.*, 2005).

Finalmente, los **mercados de capitales orientados a PYMEs** han sido desarrollados por los gobiernos, ofreciendo requisitos de cotización y regulación adaptados a empresas más pequeñas. Sin embargo, estos mercados han alcanzado a un número limitado de entidades, y enfrentan desafíos como la falta de alfabetización financiera entre las PYMEs y la falta de interés de los inversores institucionales (OECD, 2015).

Las iniciativas mencionadas muestran las herramientas disponibles para desbloquear el financiamiento a PYMEs, complementando otros esfuerzos gubernamentales como la asistencia técnica para mejorar sus prácticas empresariales. Diseñar intervenciones efectivas requiere información precisa sobre el estado del financiamiento a estas empresas y la naturaleza del problema en cada país. Mejor información permite a los gobiernos identificar cuándo estas no son adecuadamente atendidas por el sector financiero y determinar si la falta de financiamiento se debe a problemas de oferta o demanda, además, evaluar el impacto de las intervenciones. La información también es crucial para que las firmas financieras tradicionales y el sector fintech lleguen a las PYMEs, por lo que los gobiernos podrían apoyar estos esfuerzos promoviendo la recopilación y el uso de dicha información y apoyando mecanismos de financiamiento alternativos. Las iniciativas políticas para mejorar su acceso al crédito se beneficiarían de la experimentación y las

evaluaciones rigurosas del impacto de los esfuerzos actuales. Aunque el desafío está bien identificado a nivel mundial, las soluciones aún deben ser evaluadas y monitoreadas de manera continua.

En el capítulo *Sustainable finance for SMEs: Challenges and opportunities* (OECD, 2024), se trata el tema de financiar la transición de las PYMEs hacia la sostenibilidad como hecho fundamental para alcanzar los objetivos climáticos. Estas empresas representan cerca del 40 % de las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) del sector empresarial, aunque la mayoría apenas comienza su camino hacia el cero neto, pocas han desarrollado planes de transición o se han comprometido a alcanzarlo. A pesar del contexto actual de altas tasas de interés y dificultades para acceder a financiamiento, las PYMEs deben avanzar en la transición verde y adoptar prácticas empresariales sostenibles.

El acceso al financiamiento es una limitación importante para las acciones de cero neto de las PYMEs. En una encuesta reciente a 350 de estas empresas a nivel mundial, el 55 % señaló la falta de fondos como razón clave para la acción limitada sobre el cambio climático y casi el 70 % indicó que necesitan fondos adicionales para actuar o acelerar la reducción de emisiones (SME Climate Hub, 2023). El acceso a financiamiento es la mayor limitante a medida que las condiciones de financiamiento dependan cada vez más de consideraciones de sostenibilidad y que las instituciones financieras enfrenten requisitos de reporte no financiero, lo cual representa una carga para las PYMEs.

La oferta de financiamiento sostenible está creciendo rápidamente en respuesta a la demanda regulatoria y los interesados, y a la gestión de riesgos en la transición hacia el cero neto. Según una encuesta de 2023 realizada por la Plataforma de Financiamiento de PYMEs para la Sostenibilidad, de la OCDE, las instituciones financieras (IF) -públicas y privadas- están integrando consideraciones climáticas en sus operaciones, desarrollando objetivos y planes institucionales y evaluando oportunidades de financiamiento/inversión. Algunas IF están proporcionando programas de financiamiento dedicados o condiciones más ventajosas para inversiones centradas en objetivos verdes, y la mayoría ofrecen soluciones de financiamiento adaptadas para las inversiones de las PYMEs en cero neto y en ecologización, mediante préstamos a corto, mediano y largo plazo, factoring, garantías de crédito y otros instrumentos financieros.

Sin embargo, las instituciones financieras requieren datos detallados sobre el desempeño en sostenibilidad de sus clientes para gestionar riesgos, desarrollar instrumentos de financiamiento y cumplir con los requisitos de reporte, y las PYMEs, debido a su capacidad limitada para identificar, medir y reportar su desempeño ambiental, no están suficientemente equipadas como las grandes entidades para proporcionar estos datos. Esto plantea riesgos para su capacidad futura de acceder a financiamiento. Las PYMEs también corren el peligro de perder acceso a financiamiento si no avanzan suficientemente rápido hacia el cero neto o si no pueden demostrar planes de transición creíbles, especialmente en sectores de alta emisión y difícil reducción.

Los actores privados también deben impulsar la transición; la gran brecha de financiamiento no puede ser cubierta solo por el sector público. Las instituciones financieras privadas, las Fintechs, los intermediarios ESG, así como las agencias de calificación, los contadores y otros actores relevantes, deben contribuir creando un ecosistema propicio que proporcione la información, los incentivos y las condiciones adecuadas para impulsar la inversión de las PYMEs en ecologización y la adopción de instrumentos de financiamiento relevantes para satisfacer estas necesidades. Para ayudar a fomentar la provisión y adopción de financiamiento sostenible para las PYMEs, y maximizar el potencial de los actores privados en la contribución a la transición, las instituciones públicas deben considerar lo siguiente:

- Comprender las diversas necesidades de las PYMEs y sus rutas hacia el cero neto y la naturaleza positiva.
- Diseñar políticas y regulaciones relacionadas con la sostenibilidad que impacten en las PYMEs.
- Fortalecer la transparencia e interoperabilidad de los datos, definiciones y estándares relacionados con la sostenibilidad.
- Asegurar un marco político y regulatorio estable, transparente y completo para apoyar la inversión y el financiamiento de la transición verde.
- Proporcionar apoyo financiero para abordar los desafíos que impiden el acceso de las PYMEs al financiamiento sostenible.
- Ofrecer apoyo no financiero para propiciar el acceso y la adopción de financiamiento sostenible por parte de las PYMEs.
- Fomentar el ecosistema de financiamiento sostenible para las PYMEs, promoviendo el diálogo y el intercambio de conocimientos entre los diversos actores.

Dado que las PYMEs enfrentan retos para invertir en sostenibilidad y medir su desempeño, es vital crear un ecosistema de apoyo para facilitar esta transición. Entre las consideraciones clave se incluyen:

- **Comprender las necesidades diversas de las PYMEs:** varían desde microempresas hasta firmas medianas y grandes, con diferentes niveles de conocimiento y recursos para la transición hacia el cero neto. Las políticas deben adaptarse a esta diversidad.
- **Desarrollar políticas y regulaciones adecuadas:** las PYMEs tienen menos capacidad para cumplir con regulaciones comparadas con grandes empresas. Las normas deben ser proporcionales para no sobrecargarlas.
- **Mejorar la transparencia y la interoperabilidad:** la falta de estándares y definiciones comunes aumenta la carga para las PYMEs que deben cumplir con requisitos diversos.

- **Asegurar marcos regulatorios que apoyen las inversiones sostenibles:** la estabilidad regulatoria y la integración de consideraciones climáticas y ambientales en las operaciones financieras pueden incentivar la inversión en sostenibilidad.
- **Proporcionar apoyo financiero:** además del financiamiento directo, se necesitan garantías y otros instrumentos para atraer prestaciones privadas y estimular la participación de las PYMEs en los mercados financieros verdes.
- **Ofrecer apoyo no financiero:** es fundamental para abordar la falta de conocimiento y de recursos de las PYMEs en su camino hacia la sostenibilidad.
- **Fomentar el ecosistema de financiamiento sostenible:** promover el diálogo y el intercambio de conocimientos entre los diversos actores, tales como reguladores, instituciones financieras y proveedores de soluciones digitales, puede acelerar la transición.

Políticas fiscales para la reactivación económica y reducción de desigualdad post COVID-19

Este punto fue analizado por Macaroff (s.f), quien expone que la crisis global ha llevado a organismos mundiales como el Fondo Monetario Internacional, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE, 2020), Banco Interamericano de Desarrollo y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, a consensuar la necesidad de implementar mecanismos fiscales progresivos para aumentar los ingresos estatales y reducir la desigualdad.

En Ecuador, los sectores con mayor capacidad de contribuir fiscalmente están subgravados en comparación con el resto de la sociedad. Simón Cueva, ministro de Economía y Finanzas, antes de asumir su cargo, destacó que la crisis ha ampliado las brechas económicas y abogó por una mayor solidaridad, sugiriendo que aquellos con ingresos, en promedio, de USD 550 mensuales, constituía el 50 % más rico de los ecuatorianos, y debían asumir una mayor carga fiscal. Sin embargo, es crucial definir correctamente quiénes son los más ricos y establecer mecanismos fiscales adecuados. Presentó tres pilares para la política económica del gobierno de Guillermo Lasso: crecimiento económico sostenible y ecológico, estabilización fiscal equitativa y gestión transparente de los recursos públicos.

En el contexto de la crisis, reformar el sistema fiscal para reducir la desigualdad es una cuestión de justicia social como una estrategia económica para revitalizar la economía. Las personas pobres gastan todos sus ingresos en necesidades básicas, impulsando el consumo interno. La clase media, con ingresos promedio de USD 1,050, destina casi todos sus recursos a bienes y servicios, lo que es vital para sectores como el turismo y la gastronomía. En cambio, personas con mayores ingresos no gastan todo su dinero en bienes y servicios, lo que resulta en que una parte significativa se ahorra o invierte. En Ecuador, alrededor de 11,000 personas tienen activos superiores a un millón de dólares (Credit Suisse, 2019).

La reforma tributaria propuesta debe equilibrar las cargas fiscales entre impuestos indirectos y directos, estratos sociales, trabajo y riqueza, y consumo y capital. Se deben priorizar los impuestos directos sobre los altos ingresos y riqueza, aliviando la carga fiscal de los sectores más vulnerables, como pequeños agricultores, microempresas y emprendedores. Además, es una oportunidad para abordar sesgos de género en los impuestos indirectos mediante la reducción del IVA en bienes y servicios esenciales, y considerar reducciones tributarias destinadas a hogares monoparentales o numerosos para apoyar la economía del cuidado (Oxfam, 2020). Revitalizar el mercado interno es clave para superar las crisis -económica y social-. Las medidas fiscales deben restaurar la capacidad de consumo. Aumentar el IVA o reducir salarios podría provocar una espiral deflacionaria, cerrando negocios, aumentando el desempleo y reduciendo el poder adquisitivo y el consumo.

El ex ministro Cueva propuso reducir el gasto tributario, que en 2020 alcanzó el 6.9 % del PIB (USD 7,608 millones). En 2018, el 43 % de este gasto correspondió al IVA, significando que cualquier reducción en este segmento podría aumentar los costos de bienes esenciales. El 50 % restante se relaciona con el impuesto a la renta, especialmente de sociedades (USD 2,181 millones), y se evaluaron estas exoneraciones para eliminar subsidios innecesarios a grandes empresas (Mideros, 2021b).

La Ley de Fomento Productivo de 2018 amplió las exoneraciones del impuesto a la renta para grandes empresas. Las élites sostienen que las exenciones atraen inversiones y que los impuestos pueden llevar a la migración de empresas a países con menor carga fiscal. Sin embargo, la literatura sugiere que factores no tributarios, como la estabilidad política y la infraestructura, son más importantes para atraer inversiones (Carvajal M, 2019).

En comparación con la OCDE, donde la carga tributaria promedio era del 33.9 % en 2018, Ecuador tenía un 21 %. En América Latina, los impuestos al consumo predominan (46.2 %), mientras que en la OCDE el impuesto a la renta tiene mayor peso (34.0 %) (CEPAL, 2021). En Ecuador, el IVA representó el 45.4 % de la recaudación tributaria en el primer trimestre de 2021, mientras que el impuesto a la renta fue el 30.7 %. Las élites económicas aportan menos del 4.2 % de sus ingresos en impuestos, con los más ricos pagando menos del 3.27 % (Báez, 2020). Para evitar que las élites utilicen la amenaza de migrar para evitar impuestos, el G7 acordó un impuesto corporativo mínimo global del 15 % (junio de 2023). La reducción del gasto tributario busca evitar perjudicar a los sectores más afectados por la pandemia y enfocar los incentivos en los sectores que realmente los necesitan.

Lucha contra el fraude y omisión fiscal: el gasto tributario y la evasión fiscal son problemas urgentes. Según el ex ministro Simón Cueva y un informe de la Cepal, se pierden USD 7,600 millones al año (7.7 % del PIB) debido a evasión y elusión fiscal, afectando recursos para políticas sociales, de salud y educación. La evasión del Impuesto a la Renta (IR) por grandes empresas llega al 4.4 % del PIB. Los grandes contribuyentes evitan pagar, esperando nuevas condonaciones, como la de 2018. Es crucial recuperar los USD 3,293 millones de deuda de los principales deudores al SRI, equivalente al presupuesto de salud de 2019. Además, se debe prevenir la fuga de capitales. Reformas

legales, como la Ley de Fomento Productivo y la Ley de Defensa de la Dolarización, han facilitado la salida de divisas. La primera permite a empresas que invierten en sectores prioritarios sacar el 100 % de sus utilidades sin impuestos. La segunda impide al Banco Central del Ecuador financiar al gobierno, permitiendo a instituciones financieras y exportadores llevar divisas al exterior, incluso a paraísos fiscales. Según expertos estas leyes podrían agravar la fuga de capitales y debilitar la dolarización.

Centros financieros offshore, fraude y malversación: los paraísos fiscales representan un grave desafío para la equidad tributaria global, permitiendo a empresas evadir impuestos al trasladar recursos a estos territorios. Además, la falta de transparencia en estos lugares facilita el lavado de dinero proveniente del crimen y la corrupción. Un estudio de Oxfam (2016) muestra que el 90 % de las grandes empresas globales están presentes en al menos un paraíso fiscal. En Ecuador, el 10 % más rico poseía el 34 % de las sociedades en paraísos fiscales en 2019. La propuesta de la OCDE de un impuesto mínimo global es un avance, se deben tomar medidas adicionales como cumplir con la Ley Orgánica contra paraísos fiscales y exigir a las empresas no tener vínculos con estos territorios para ser proveedores del Estado.

Gravamen a las altas fortunas, una estrategia para reducir la desigualdad: los impuestos a la propiedad y a la riqueza se han usado históricamente en tiempos de crisis para generar ingresos. La OCDE y el FMI indican que estos gravámenes son menos distorsionantes para el crecimiento económico. Varios países han implementado tributos sobre la riqueza para los más adinerados. En Ecuador, un impuesto a las grandes fortunas podría generar ingresos adicionales sin afectar la producción.

El informe de (Macaroff, s.f), destaca que se enfrenta una crisis global más severa que la de 1999, y la solución no será rápida. Hay consenso internacional en que abordar la desigualdad es esencial para superarla. Con la propuesta de reforma tributaria, es crucial cambiar la estructura tributaria regresiva y resolver los problemas causados por la Ley de Fomento Productivo, que redujo ingresos estatales al ofrecer exenciones a grandes empresas mientras se reducía el gasto público. Esto agravó el déficit fiscal y limitó los recursos para enfrentar la emergencia sanitaria y económica del COVID-19.

Las reformas actuales parecen contrarias a las tendencias internacionales y profundizan las desigualdades. Para revertir esto, la Asamblea Nacional y el gobierno deben revisar las leyes que aumentaron el gasto tributario y permitieron la fuga de capitales, así como las que precarizan el empleo y reducen ingresos. El Estado debe aumentar sus ingresos enfocándose en los más adinerados, equilibrar el impuesto a la renta, combatir la evasión fiscal e implementar un impuesto a las grandes fortunas.

Estos recursos son esenciales para fortalecer el sistema de salud, crear políticas sociales para los más pobres, incentivar la educación, ofrecer créditos a microempresas y subsidios para fomentar el empleo digno. Aunque atraer inversión extranjera es importante, revitalizar el consumo interno es crucial para evitar el colapso de pequeños y medianos negocios, así como del sector turístico y comercial. Las medidas propuestas ayudarán a reducir la desigualdad y estabilizar la situación social.

V.1. Apoyo financiero gubernamental a las PYMEs

V.1.1. Modelos de apoyo financiero directo e indirecto

V.1.1.1. Estudio de caso: Programa de cheque de desarrollo empresarial en Suecia

Se investiga el apoyo gubernamental a las PYMEs, concretamente en el financiamiento, basándose en el "cheque de desarrollo empresarial" sueco, en su aspecto de internacionalización, evaluando qué tan adecuado es este apoyo para la proyección universal y sus efectos en la competitividad de las PYMEs desde la perspectiva de las empresas. Con una orientación post-positivista y enfoque cualitativo se realizaron entrevistas a cinco empresas que recibieron el cheque para su expansión. El cheque sirvió como estímulo para internacionalizar, aunque los beneficiarios hubieran globalizado sin él. Asimismo, facilitó la entrada a nuevos mercados. El estudio se limitó a PYMEs suecas que solicitaron un apoyo gubernamental específico, y no abordó el financiamiento gubernamental en general ni otros tipos de ayuda. Sin embargo, proporciona indicios sobre la percepción y efectos de este tipo de soporte en la capacidad de internacionalización y competitividad de las PYMEs. Al adoptar la perspectiva empresarial, el estudio es innovador (Eriksson, 2017).

Las pequeñas y medianas empresas son esenciales en los mercados globales, especialmente en la Unión Europea, ya que representan alrededor del 99 % de las empresas y sus tasas de empleo están en aumento (Eurostat, 2017). Su tamaño les da un gran potencial de crecimiento, ayudando a satisfacer la demanda de empleo de la población mundial en expansión. Se integran varias perspectivas sobre el crecimiento de las PYMEs -orientación emprendedora, entorno, ajuste estratégico, recursos y actitud hacia el desarrollo- destacando sus interconexiones.

La competitividad, relacionada con el crecimiento, es difícil de medir y varía en los estudios, ya que la ventaja competitiva proviene de recursos únicos y difíciles de imitar. Sacrificios a corto plazo por beneficios a largo plazo pueden influir en la competitividad percibida. A pesar de las directrices, las PYMEs a menudo no alcanzan su potencial de crecimiento y creación de empleo (Harding, 2002). Enfrentan dificultades para acceder a financiamiento externo en comparación con las grandes empresas, dependiendo a menudo de capital de riesgo o inversores privados en lugar de préstamos bancarios tradicionales (Beck y Demirguc-Kunt, 2006). Además, las fisuras de información entre PYMEs, financiadores y formuladores de políticas contribuyen a una brecha de capital, dificultando el acceso a financiamiento (Harding, 2002). Los gobiernos han establecido estructuras de apoyo y programas para abordar estos problemas, como las contribuciones financieras públicas al capital privado en Europa Central y del Este (Invest Europe, 2016).

Los cheques de desarrollo empresarial en Suecia se proporcionan a las PYMEs para que desarrollen o renueven su negocio y aumenten la competitividad. Los mismos pueden variar en tamaño según las necesidades de la empresa, con un mínimo de 50 mil SEK y un máximo de 250 mil SEK. Para obtener un cheque, la empresa debe presentar un plan sobre cómo utilizará los fondos. Además, el cheque solo puede cubrir la mitad del

proyecto, lo que implica que la PYME debe igualar el nivel de financiación con recursos propios (Swedish Agency for Economic and Regional Growth, 2017).

El gobierno sueco ha establecido dos caminos: internacionalización y digitalización. La Swedish Agency for Economic and Regional Growth, en colaboración con las administraciones de los condados locales y las federaciones regionales, gestiona este programa, disponible en todas las regiones excepto en Norrbotten, Västernorrland y Jämtland Härjedalen. Estos territorios no ofrecen ese tipo de cheque porque tienen sus propios medios de apoyo a las PYMEs y prefieren gestionar el apoyo de manera autónoma. La Swedish Agency for Economic and Regional Growth participa en el proceso de selección y método de distribución de los fondos (Swedish Agency for Economic and Regional Growth, 2017).

Las solicitudes se presentan en la administración local del condado o federación regional en un período específico del año, que varía según la región a la que pertenezca la PYME. Para ser elegible, la empresa debe buscar crecimiento, tener finanzas estables y contar con entre 2 y 49 empleados. Otro criterio es tener una facturación de al menos 3 millones de SEK y no más de 19 millones de euros, salvo que su balance general sea inferior a 43 millones de euros. Además, la PYME debe especificar para qué utilizará el cheque, lo que varía según si se solicita para digitalizar o internacionalizar. Por ejemplo, puede ser para comprar un servicio o contratar a alguien con nuevas competencias (Swedish Agency for Economic and Regional Growth, 2017).

Las empresas investigadas consideraban que eran financieramente estables, aunque algo limitadas. Por lo tanto, el cheque fue de gran ayuda, ya que proporcionó un "recurso adicional"; además, actuó como un empujón que les permitió enfocarse en la internacionalización. Tener un plazo de tiempo fue beneficioso en ese sentido. Sin embargo, todos tenían planes de expansión internacional independientemente de recibir el cheque o no. Si no lo hubieran recibido, se habrían proyectado de todas formas, pero estimaban que habría sido un proceso más lento y con un mayor nivel de riesgo. De esta manera, la importancia del cheque puede ser cuestionada. Para la empresa individual fue beneficioso ya que se otorgó en el momento adecuado, pero desde el punto de vista del gobierno, dependería de cuál es el objetivo final para ofrecer este recurso.

A pesar de que se les proporcionó un capital "gratuito", hubo algunas críticas hacia la configuración del cheque. Los entrevistados discutieron si el apoyo financiero por sí solo era el tipo de ayuda más efectiva que podían recibir, y concluyeron que probablemente no lo era, pero que podría ser difícil apoyar a tantas empresas si se configurara de manera diferente. Esta crítica apoya investigaciones previas que también concluyen que la financiación por sí sola es un tipo de apoyo ineficaz. Considerando únicamente el objetivo de ayudar a las PYMEs a internacionalizarse, el cheque fue exitoso, pero es más incierto si cumplió con el objetivo de aumentar el desarrollo y la competitividad.

Como no tenían conocimiento sobre los competidores, estimaban que operaban en mercados altamente competitivos. Las empresas de este estudio carecían de la cultura orientada al mercado, necesaria para crear un valor superior para los clientes y, por lo

tanto, aumentar la competitividad. Sí tenían buen conocimiento de las preferencias de los clientes, pero no sabían mucho de sus competidores, y no estaban alineados con las dinámicas del mercado. La empresa que parecía tener más conocimiento que las demás tenía una estrategia diferente. Esta había internacionalizado anteriormente y su estrategia era analizar los mercados antes de usar el cheque para internacionalizarse, a diferencia de las otras, que usaban el cheque para asistir a ferias y realizar análisis y encuestas de mercado. Por lo tanto, pudieron usar el cheque para llevar a cabo todo el ciclo de ventas en el nuevo país. A través del análisis, se indicó que esta era la estrategia más efectiva.

En cuanto a la competitividad, los encuestados percibían que sus empresas se habían vuelto más competitivas como resultado de la internacionalización. No había mucha evidencia para apoyar estas afirmaciones. Al observar investigaciones previas, también se hace evidente que la internacionalización por sí sola no implica un aumento en la competitividad. Según las entrevistas, hubo indicios de que algunos encuestados confundían la capacidad competitiva con recursos y capacidades. Encontrar esto no fue muy sorprendente, ya que no es raro que los gerentes lo hagan. Sin embargo, hay factores que indican que las empresas se han vuelto más competitivas como un efecto indirecto de recibir apoyo financiero gubernamental, al fortalecer sus redes y aumentar su conocimiento.

V.1.1.2. Apoyo financiero en Corea del Sur para la innovación regional

El estudio de Doh y Kim (2014) analiza el impacto de las políticas de apoyo gubernamental en la innovación de las PYMEs en industrias estratégicas regionales de Corea del Sur, utilizando los fondos de asistencia para el desarrollo tecnológico como indicador. La innovación de estas empresas se evalúa a través de patentes, modelos de utilidad, registros de marcas y nuevos diseños. Los resultados muestran que hay una relación positiva entre el apoyo gubernamental y la innovación tecnológica de las PYMEs, especialmente en la adquisición de patentes y el registro de nuevos diseños. También se destaca la importancia de las redes con universidades y de construir relaciones sólidas en la economía actual.

Desde mediados de la década de 1980, la economía mundial se ha convertido en una economía basada en el conocimiento, impulsada por tecnologías y mercados cambiantes (Doh y Acs, 2010). En este contexto, los gobiernos han identificado al emprendimiento, especialmente de las PYMEs, como clave para el desarrollo económico sostenible (Acz, 2006). En la OCDE, estas representan más del 95 % de las empresas y el 60-70 % del empleo, además de generar una gran parte de los nuevos empleos (OECD, 2020). Aun así, enfrentan desafíos como falta de financiamiento y dificultades tecnológicas, lo que ha llevado a crear políticas para mejorar el acceso a recursos y marcos favorables para su crecimiento.

Corea del Sur ha logrado un desarrollo económico significativo desde la década de 1970, principalmente por su estrategia de exportación. Sin embargo, esto aumentó la disparidad entre las áreas urbanas e industriales y las rurales. Desde la administración de Kim Dae Jung, se han implementado estrategias de desarrollo regional centradas en la innovación

de las PYMES. En 2010, el gobierno invirtió 957 millones de dólares en I+D para PYMES regionales (OECD, 2011) (Ver figura 54).

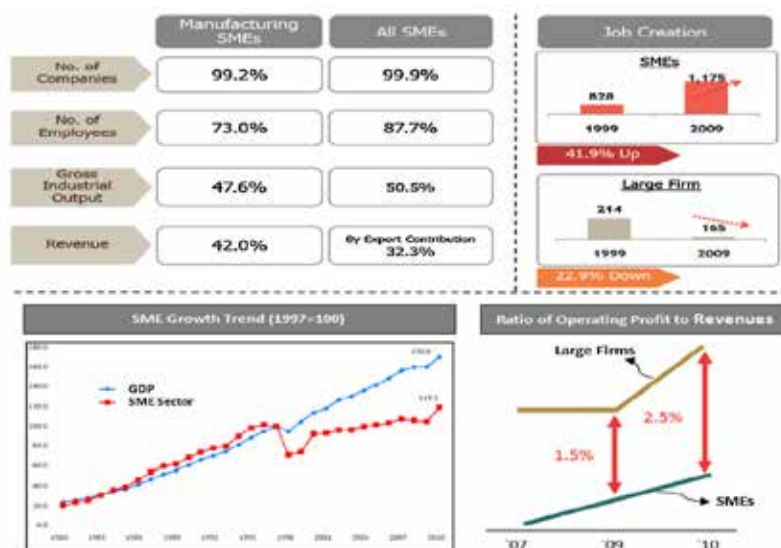


Figura 54. Estado y desarrollo de las PYMES en Corea del Sur

Fuente: Desarrollado por Yi (2012). Tomado de Doh y Kim (2014)

Este estudio de Doh y Kim (2014) evalúa el impacto de las políticas gubernamentales en la innovación de las PYMES en Gyeongbuk, Corea del Sur, destacando la importancia de las redes tecnológicas con universidades e institutos de investigación para fomentar la innovación (Eom y Lee, 2010). Con esto, se busca llenar un vacío en la literatura sobre el impacto de las políticas de apoyo en la innovación de estas empresas y ofrecer lecciones para otros países en desarrollo.

Las PYMES desempeñan un papel crucial en la economía de Corea del Sur debido a su número y a la gran proporción de la fuerza laboral que emplean (Nugent y Yhee, 2002). En 2010, estas representaban el 99,9 % de todas las empresas y empleaban al 86,8 % de los trabajadores. Dada su importancia, el gobierno coreano ha implementado durante años diversos programas para apoyarlas, especialmente para estimular el desarrollo regional equilibrado y reducir la disparidad de ingresos entre los sectores industrial y agrícola desde el régimen de la Administración de Kim Dae Jung. Para promover las industrias regionales el gobierno ha invertido grandes cantidades de fondos públicos en la innovación de las PYMES, con el objetivo de fortalecer su competitividad y potenciar el crecimiento económico regional (OECD, 2011).

El apoyo financiero del gobierno coreano para la innovación de las PYMES se ha centrado en la innovación tecnológica, considerada esencial para el crecimiento económico (Guan *et al.*, 2006). Sin embargo, muchas PYMES carecen de recursos financieros suficientes para invertir en nuevas tecnologías, lo que limita su éxito y capacidad para desarrollar tecnología avanzada (Lee *et al.*, 2010). Para superar estas limitaciones, el gobierno ha implementado políticas de asistencia, como el "Fondo de Asistencia al Desarrollo

Tecnológico" (TDAF), que proporciona apoyo financiero para la innovación tecnológica de las PYMEs en industrias estratégicas regionales.

El TDAF es una parte de las políticas industriales nacionales que se distribuyen a nivel local para fortalecer la competitividad de las empresas mediante el apoyo a desarrollos tecnológicos comunes, tecnología central y desarrollos tecnológicos fundamentales. Estas políticas han demostrado mejorar la competencia tecnológica de las PYMEs y, como resultado, aumentar las ventas y el empleo, así como generar ahorros en costos (Ministerio de Conocimiento y Economía de Corea, 2009).

Aunque las políticas de apoyo gubernamental han mostrado logros directos e indirectos en la innovación de las PYMEs, aún existe debate sobre cómo medir efectivamente su impacto innovador. Este estudio examina la relación entre la asistencia financiera gubernamental y la innovación de las PYMEs regionales, evaluando cómo los fondos de asistencia al desarrollo tecnológico han influido en la innovación dentro de las industrias estratégicas regionales de Corea.

Además, investiga el impacto del apoyo financiero del gobierno en las innovaciones tecnológicas de las PYMEs regionales en la provincia de Gyeongbuk, Corea del Sur. Los resultados indicaron una relación positiva entre los fondos gubernamentales de asistencia al desarrollo tecnológico y la adquisición de patentes y registros de nuevos diseños por parte de las PYMEs regionales. Se encontró que las redes de desarrollo tecnológico con universidades también influyen en las patentes y registros de diseño de estas empresas. No obstante, los hallazgos son específicos para la provincia de Gyeongbuk y se requieren investigaciones adicionales en otras regiones para generalizar los resultados. También se destacó la importancia de dividir los planes de asistencia tecnológica según la fase de desarrollo y sugirió asegurar recursos fundamentales para I+D para maximizar los efectos de las políticas de apoyo. Por otro lado, se identificaron limitaciones, como la necesidad de modelos más sofisticados para analizar el impacto del apoyo financiero gubernamental en los modelos de utilidad y registros de marcas, así como la necesidad de datos de panel con un período más largo.

En entrevistas con profesionales, se destacó la efectividad de los fondos de asistencia para el desarrollo tecnológico en la innovación de las PYMEs, especialmente en la adquisición de patentes, aunque se mencionó que las barreras para acceder a estos fondos son altas. Se sugirió que los gobiernos locales introduzcan sistemas más sofisticados para reducir estas barreras de entrada. Finalmente, se recomendó más investigación en áreas estratégicas regionales, como biotecnología y tecnología de la información, y en las redes sociales de las PYMEs con otras organizaciones para comprender mejor el papel de las redes en la innovación tecnológica.

V.1.1.3. Apoyo en China durante la pandemia de COVID-19

Las pequeñas y medianas empresas son motores clave de la economía china y, como en otros países, fueron especialmente vulnerables a los efectos devastadores del brote de COVID-19. El artículo desarrollado por Jiang *et al.* (2020) evalúa el impacto de la pandemia en las PYMEs de China y estudia la efectividad del apoyo gubernamental

durante la crisis. Utilizando diversos métodos, incluyendo análisis histórico, lógico, comparativo, y estadístico, se investigaron las principales políticas e iniciativas implementadas por el Banco Popular de China, el Ministerio de Finanzas, la Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma, el Ministerio de Industria y Tecnología de la Información, así como por las autoridades regulatorias nacionales: la Comisión Reguladora de Banca y Seguros de China y la Comisión Reguladora de Valores de China. El apoyo estatal a las PYMEs ha sido efectivo, ayudando a evitar una caída brusca en la producción. Sin embargo, la propagación del virus en otros países podría amenazar la recuperación de la economía china.

La pandemia de COVID-19 causó retrasos en la reanudación de actividades, control del tráfico, cierre de negocios y restricciones en el movimiento de personas en varias provincias y ciudades de China, afectando significativamente el crecimiento económico nacional a corto plazo, especialmente a las PYMEs, que son sensibles a las fluctuaciones económicas. Estas empresas, como parte crucial de la economía real y fuente de crecimiento económico, han enfrentado una interrupción en sus flujos de capital y un aumento en los riesgos operativos bajo el impacto de la pandemia.

Como herramienta reguladora clave para el desarrollo económico y la estabilidad social, la financiación juega un papel crucial en la mitigación de riesgos para las PYMEs durante la gestión de crisis. Dado el bajo nivel actual de desarrollo financiero en China, estas requieren más apoyo, pero enfrentan dificultades para obtener fondos suficientes. En respuesta, el Estado ha implementado políticas de asistencia financiera, incluyendo intervenciones de "rescate financiero". Asimismo, el Banco Popular de China y las autoridades regulatorias financieras han emitido directrices para mejorar la capacidad del servicio de las instituciones financieras, con el fin de guiar el flujo de capital hacia la economía real y mantener la estabilidad en este sentido.

Impacto de la pandemia del COVID-2019 en la economía macroeconómica

La teoría del crecimiento económico sugiere que la pandemia no es un factor endógeno del crecimiento económico, el cual se basa en el trabajo, el capital y la tecnología. Sin embargo, el pánico, los cambios en las expectativas y las medidas restrictivas han alterado los comportamientos de consumo e inversión, afectando la economía macroeconómica (He *et al.*, 2020).

El COVID-19 presentó desafíos significativos debido a factores estructurales (transformación de motores de crecimiento, reestructuración de cadenas de valor) y cíclicos (pandemia global, colapso de precios de materias primas, turbulencia financiera). Aunque el impacto a corto plazo incluye una reducción en la demanda y un efecto negativo en las industrias de consumo, se espera que a largo plazo el impacto sea limitado y que impulse nuevas tecnologías y la renovación del capital (Lou, 2020). Los datos preliminares indican una caída del PIB en el primer trimestre de 2020, pero a medida que la epidemia se ha controlado y se reanudaron las actividades, se prevé una recuperación compensatoria. La experiencia muestra que, después de epidemias como SARS y MERS,

las actividades económicas reprimidas tienden a recuperarse rápidamente (Zhou, 2020; Yang y Zhang, 2020).

Medidas de apoyo financiero para PYMEs en China durante el COVID-19

Aumento del apoyo crediticio: el gobierno debe propiciar que las instituciones financieras reduzcan tasas de interés y aumenten préstamos para PYMEs afectadas por la pandemia. Se debe evitar la retirada o reducción de préstamos, extender plazos de pago y usar modelos de análisis de datos para mejorar el acceso al crédito (Song y Tong, 2020).

Fortalecimiento de los servicios de garantía financiera: dado el alto nivel de morosidad en las compañías de garantía privadas, el gobierno debe apoyar a las entidades de garantía pública para mejorar su eficiencia y reducir tasas. Las instituciones deben compensar préstamos impagos y extender plazos de recuperación según la situación epidémica (Song y Tong, 2020)

Innovación en productos y servicios financieros: se deben promover métodos como la financiación de cadenas de suministro y el uso de tecnología financiera para expandir las opciones de financiación para las PYMEs (Song y Tong, 2020).

Aceleración de la inversión en capital: incentivar la inversión en capital propio para PYMEs, utilizando fondos nacionales y locales, y facilitar servicios post-inversión para empresas afectadas por la pandemia (Song y Tong, 2020).

Apoyo a instituciones financieras: el Banco Popular de China y la Comisión Reguladora Bancaria y de Seguros han implementado políticas para proporcionar liquidez, reducir requisitos de reserva y apoyar la reanudación de actividades económicas. Las medidas incluyen la reducción de la tasa de interés en depósitos en exceso y la liberación de fondos para apoyar a las PYMEs (Wu *et al.*, 2020).

El COVID-19 ha afectado gravemente a las pequeñas y medianas empresas y a los mercados financieros. La supervivencia y recuperación de estas son cruciales para el desarrollo económico de China. El gobierno ha implementado políticas de apoyo financiero para estabilizar la economía y permitir el reinicio de actividades empresariales. Estas medidas han ayudado a estabilizar la macroeconomía y el mercado financiero. Aunque la epidemia está bajo control en China, la propagación global del virus sigue presentando riesgos económicos y desafíos. En el primer trimestre de 2020, el comercio exterior de China disminuyó, con exportaciones cayendo un 11.4 %. Para mitigar estos efectos, se están promoviendo el comercio electrónico transfronterizo y el apoyo financiero a las empresas exportadoras. Sin embargo, una recesión global prolongada podría afectar la recuperación económica futura.

V.1.2. Política fiscal y gestión de finanzas públicas en diversos contextos

El Banco Mundial (2020), en referencia a la regla fiscal, la define como los objetivos cuantitativos realizables para reducir el déficit fiscal. Sin embargo, su implementación

debe alinearse con otros objetivos, como reducir la pobreza, apoyar la actividad económica y disminuir la relación deuda/PIB (Ver figura 55).

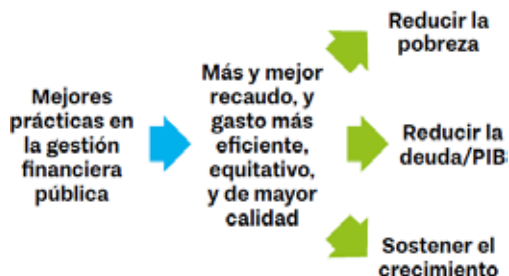


Figura 55. *Articulación de política fiscal y objetivos fiscales*

Fuente: Tomado de Banco Mundial (2020)

Estos objetivos son esenciales para reducir la vulnerabilidad socioeconómica en Colombia, estimular el crecimiento económico y recuperar los “colchones fiscales”.

Reducir la pobreza. La crisis del COVID-19 ha destacado la urgencia de cumplir estos objetivos en Colombia, ya que la pandemia revirtió los avances previos en estos frentes. La pobreza afecta el potencial económico, mientras que la alta deuda exige esfuerzos fiscales significativos. La reducción de la pobreza y el déficit están interrelacionados: una mayor demanda y fuerza laboral calificada impulsan el crecimiento, lo que a su vez disminuye la deuda y los costos de financiamiento. Para abordar estos problemas, el informe del Banco Mundial (2020) sugiere políticas coordinadas que incluyen:

- Reducir el déficit de manera efectiva para bajar la relación deuda/PIB.
- Mejorar la calidad del sistema tributario y reducir la evasión fiscal para sostener la economía.
- Aumentar la eficiencia del gasto para mejorar la protección social.
- Optimizar la gestión financiera pública a nivel nacional y subnacional para una mejor toma de decisiones y uso de recursos.

Aumentar impuestos y mejorar la eficiencia del gasto para reducir el déficit y crear espacio para más gasto social. Reducir el déficit del gobierno nacional a menos del 3 % para 2025 es compatible con la regla fiscal y permitiría equilibrar la relación deuda/PIB con el crecimiento económico. Desde 2015 esto se ha logrado, principalmente conteniendo el gasto en inversión, dado el limitado margen para nuevos recortes. Aunque los ingresos fiscales han aumentado, siguen siendo bajos en comparación con la OCDE. La reducción del gasto primario y de inversión ha sido perjudicial, y se espera que el gasto aumente en el futuro para mejorar la protección social, la educación, la salud e infraestructura, cerrando las brechas en estos servicios (Banco Mundial, 2020).

Un mejor sistema de impuestos es necesario para sostener el crecimiento y la equidad. Colombia grava más las ganancias corporativas y menos los ingresos personales en comparación con otros países. A pesar de los intentos de aumentar el Impuesto a la

Renta de las Personas Jurídicas (IRPJ), el Impuesto a la Renta de las Personas Naturales (IRPN) ha mostrado poco crecimiento. El sistema tributario es complejo y desincentiva la actividad económica, con altos niveles de exenciones y un bajo rendimiento de impuestos verdes. El IRPN afecta solo al 7 % más rico y tiene una baja tasa efectiva, mientras que el IVA, aunque alto, está reducido por exenciones que benefician desproporcionadamente a los más ricos. Para mejorar la eficiencia y equidad, se sugieren reformas como reducir deducciones en el IRPN, introducir una tasa marginal en el impuesto sobre el patrimonio, reducir exenciones del IVA, y aumentar los impuestos verdes (Banco Mundial, 2020).

Un gasto más eficiente y subsidios mejor focalizados a los que más los necesitan generaría espacio para más gasto social. En Colombia, los subsidios a servicios públicos se basan en un sistema de estratos desactualizado, beneficiando a hogares ricos y con subsidios que representan menos del 3 % de sus ingresos. En educación y salud el gasto es alto pero los resultados son ineficientes. Para mejorar la eficiencia del gasto y focalizar subsidios en quienes realmente lo necesitan, se propone: 1) implementar un análisis detallado de programas y resultados; 2) cambiar a un sistema de focalización basado en registros adaptables, como el registro social.

Gestionar las finanzas públicas es clave para mejorar la eficiencia y efectividad del gasto público e indispensable para implementar la política fiscal que la recuperación económica requiere. La fragmentación institucional en la gestión financiera pública (GFP) en Colombia dificulta la toma de decisiones y genera ineficiencias. Los controles interno y externo necesitan mejoras significativas, ya que afectan la calidad y sostenibilidad del gasto público. Aunque se han adoptado estándares internacionales y se han dado pasos para reducir la fragmentación, persisten desafíos. Las reformas incluyen:

- Uniformar clasificadores presupuestales para mejorar la gestión y estadísticas.
- Armonizar catálogos presupuestales y contables para garantizar consistencia.
- Ampliar programas presupuestales a todo el presupuesto para definir metas de desempeño.
- Alinear gasto con prioridades de política, mejorar eficiencia operativa y permitir ajustes fiscales más efectivos (Banco Mundial, 2020).

Mejorar la coordinación institucional y fortalecer capacidades para una mejor gestión de las finanzas públicas en gobernaciones y alcaldías. La gestión financiera pública (GFP) en gobernaciones y alcaldías en Colombia enfrenta problemas similares a los del gobierno nacional, como fragmentación, información incompleta y baja eficiencia. Los desafíos específicos incluyen:

1. Coordinación y gobernanza: la relación entre el gobierno nacional y los subnacionales es desordenada, con una falta de integración entre herramientas nacionales y locales.

2. Heterogeneidad de capacidades: variedad en la capacidad de gestión entre diferentes gobiernos subnacionales.
3. Desafíos en transferencias: sistemas como el Sistema General de Participaciones (SGP) y el Sistema General de Regalías (SGR) enfrentan problemas en claridad, financiación y consistencia en la gestión de inversiones.

Recomendaciones:

- Establecer un marco institucional para que los subnacionales adopten avances en la GFP del nivel nacional.
- Diseñar herramientas específicas para mejorar la coordinación y reducir la carga operativa.
- Fortalecer capacidades mediante estrategias alternativas y mejorar la gestión interna, en lugar de solo el uso de herramientas de control (Banco Mundial, 2020).

Servicios de Asesoría y Análisis (ASA): el Banco ofrece asesoría para diseñar e implementar políticas, fortalecer instituciones, y apoyar estrategias de desarrollo, con financiación proveniente del presupuesto del Banco, donantes, Fondos Fiduciarios, Resultados Financiados Externamente (EFO) y autoridades colombianas a través de Servicios de Asesoría Reembolsable (RAS).

Financiamiento de Políticas de Desarrollo (DPF): este instrumento apoya programas en Colombia que fomentan el crecimiento y la reducción de la pobreza mediante el financiamiento del presupuesto general, sujeto a los procesos del prestatario.

Financiamiento de Proyectos de Inversión (IPF): proporciona préstamos del BIRF para actividades que crean infraestructura necesaria para reducir la pobreza y promover el desarrollo sostenible.

V.1.3. Relación entre apoyo financiero y desempeño financiero

V.1.3.1. Enfoque de mediación dual sobre el apoyo financiero y desempeño de las PYMES

El apoyo financiero gubernamental (GFS) es crucial para la competitividad y el desempeño de las PYMES en países en desarrollo. Este estudio, con una muestra de 204 PYMES manufactureras malasias, investiga cómo la implementación de ERP en la nube (CERPI) y CA, median secuencialmente la relación entre GFS y rendimiento financiero (FPER). Los resultados indican que GFS no se relaciona directamente con FPER, pero sí con CERPI, que mejora la CA, que a su vez está positivamente asociada con FPER. CERPI y CA median positivamente la relación entre GFS y FPER. Este estudio ofrece una visión más completa sobre la relación entre GFS y FPER y puede ayudar a PYMES y responsables de políticas a entender mejor cómo aprovechar los beneficios del GFS (Olakunle *et al.*, 2022).

El crecimiento económico es un objetivo principal de los gobiernos, y la promoción del emprendimiento es clave para alcanzarlo (Pergelova y Angulo-Ruiz, 2014). El GFS es crucial para estimular el emprendimiento y ayudar a las PYMES en economías

emergentes (Jayeola *et al.*, 2020). Sin embargo, los estudios sobre cómo el GFS afecta el rendimiento empresarial son inconclusos, mostrando asociaciones positivas (Peter *et al.*, 2018) y negativas (Luo *et al.*, 2021). Algunos trabajos han considerado la ventaja competitiva (CA) como mediador (Anwar y Shuangjie, 2021). Se argumenta que CA no debe ser el primer mediador, sino un recurso adquirido mediante GFS, como el ERP en la nube, que facilita CA según la teoría basada en recursos (RBV) de Barney (1991).

El GFS, en forma de subsidios o garantías, no ofrece CA por sí mismo. En cambio, se utiliza para adquirir recursos tangibles e intangibles que pueden generar CA. Este sistema integra la información empresarial y se ofrece a través de la nube, lo que reduce costos y facilita el acceso a la tecnología. El ERP en la nube mejora la cooperación y la gestión de recursos en las PYMEs, ofreciendo ventajas como acceso rápido a datos y menores costos. Los gobiernos de países en desarrollo, como el de China (Wang *et al.*, 2019) y Malasia (Singh, 2019), proporcionan incentivos para la implementación de ERP en la nube.

La muestra del estudio se seleccionó de PYMEs manufactureras, que son las principales usuarias de ERP en la nube (Usman *et al.*, 2019). Se encuestaron a directivos y propietarios debido a su conocimiento en toma de decisiones y desarrollo estratégico. En Malasia, las tres ubicaciones con más PYMEs son Johor, Selangor y Kuala Lumpur, representando el 45 % del total de estas (SME Corp Malaysia, 2022a). Se contactaron al azar 1020 PYMEs de estas áreas, y se incluyó a aquellas que ya habían implementado ERP en la nube. El cuestionario en línea fue probado y revisado antes de su envío, y se realizó un estudio piloto con 30 empresas (Joo y Suh, 2017). La encuesta fue completada por 208 empresas, pero se excluyeron 4 respuestas de grandes empresas, resultando 204 respuestas para análisis.

El objetivo principal de esta investigación fue esclarecer la relación entre el apoyo financiero gubernamental (GFS) y el rendimiento financiero (FPER) utilizando la teoría basada en recursos (RBV). Se desarrolló un modelo para examinar la compleja relación entre GFS, FPER, la implementación de ERP en la nube (CERPI) y la ventaja competitiva (CA), con un enfoque en la mediación secuencial de CERPI y CA. Los resultados indicaron que GFS no afecta directamente a FPER, sino a través de la adquisición de recursos competitivos como el ERP en la nube, que, cuando se usa adecuadamente, permite a las PYMEs obtener CA y, en consecuencia, mejorar el rendimiento financiero. El modelo propuesto mostró ser internamente consistente, confiable y con un fuerte poder predictivo. Este estudio mejora el conocimiento teórico al considerar las complejidades en la relación entre GFS y FPER y proporciona valiosas ideas para académicos, profesionales y responsables de políticas sobre cómo GFS puede mejorar las capacidades financieras de las PYMEs en países en desarrollo. Se utilizó una escala de Likert de cinco puntos para medir los constructos; se controló el sesgo metodológico común (CMB) y se utilizaron pruebas de colinealidad completa, lo que confirmó que el modelo de investigación no presenta problemas de colinealidad ni CMB (Hair *et al.*, 2019).

A pesar de los esfuerzos metodológicos, la investigación presenta limitaciones. El diseño transversal no establece causalidad entre los constructos, y futuros estudios podrían emplear diseños longitudinales y variables de control. La generalización a otros países es

limitada, ya que los datos solo provienen de Malasia, y sería interesante investigar el impacto de GFS en el rendimiento financiero en otros contextos nacionales. Además, el uso de auto-reportes podría introducir sesgo metodológico común, aunque la prueba de colinealidad completa indicó que no es un problema importante. Recursos tecnológicos como análisis de big data, gestión de relaciones con clientes (CRM) y robots autónomos podrían ser explorados en investigaciones futuras.

V.2. Políticas fiscales y su impacto en el desarrollo de las PYMES

V.2.1. Casos de estudio en África

V.2.1.1. Impacto en el crecimiento de PYMES en Nigeria

La política fiscal, en particular la tributaria, es uno de los factores que afectan el desempeño de las pequeñas y medianas empresas. Debido a limitaciones de datos, el estudio seleccionó 352 PYMES de la Encuesta de Empresas del Banco Mundial de 2014 y mediante análisis de regresión múltiple se determinó el impacto de la fiscalidad en su desempeño y otros factores que influyen en sus operaciones en Nigeria. Se emplearon métodos de Mínimos Cuadrados Ordinarios (OLS), Logit y Probit para estimar los modelos de regresión. Factores como el estado legal/de propiedad, acceso a la electricidad y a financiamiento, utilización de la capacidad y robo son determinantes significativos del crecimiento de estas empresas en Nigeria. Sin embargo, el estado de registro, la administración tributaria y el grado de competencia no son significativos. Empero, la administración tributaria actual impone una carga significativa sobre el desempeño de ventas de las PYMES nigerianas, por lo tanto, se sugiere que el gobierno adopte medidas de administración tributaria menos estrictas para fomentar su crecimiento (Adekunle *et al.*, 2022).

Desde la independencia de Nigeria en 1960, la industrialización ha sido clave para su transformación económica. Durante más de dos décadas el gobierno se centró en políticas industriales para promover grandes empresas. Sin embargo, en 1988, la política industrial cambió su enfoque hacia las PYMES, reconociendo la importancia del sector privado y proporcionando fondos para este sector. La política fiscal es crucial para la estabilidad macroeconómica en países en desarrollo como Nigeria (Siyan y Adebayo, 2005).

Panitchpakai (2006) considera a las PYMES como fuentes de empleo, dinamismo económico e innovación, con un impacto positivo en la distribución de ingresos y el empoderamiento de ciudadanos nigerianos. Sin embargo, en Nigeria, estas enfrentan numerosos desafíos, como la falta de infraestructura, acceso a financiamiento y materiales, y problemas de políticas inconsistentes. Según la Agencia de Desarrollo de PYMES de Nigeria (SMEDAN), el 80 % de estas fracasan antes de su quinto aniversario, debido a problemas fiscales como la sobrecarga tributaria. El gobierno de este país ha intentado apoyar su desarrollo, aunque con políticas y estrategias que a menudo no se implementan adecuadamente, o que no son efectivas (Briggs y Ikharehon, 2016). Además, la mala asignación de fondos y créditos limita su crecimiento. Políticas

eficientes que faciliten el acceso a financiamiento, apoyo empresarial e inversiones en educación podrían mejorar el entorno empresarial para las PYMEs.

Oluyese (2013) analizó el efecto del financiamiento a las PYMEs en el crecimiento económico de Nigeria entre 1980 y 2010, utilizando el método de Mínimos Cuadrados Ordinarios (OLS). Los resultados mostraron una relación significativa entre el financiamiento de estas empresas y el crecimiento económico, considerando variables como la tasa de interés y el tipo de cambio. Ocheni (2015), mediante el uso de estadísticas z , descubrió que una política de baja tasa impositiva favorece la supervivencia y crecimiento de las PYMEs, mientras que los impuestos altos son perjudiciales al aumentar costos y reducir el crecimiento. Saidu (2014) investigó el impacto de los incentivos fiscales en el crecimiento económico y el desarrollo industrial en Nigeria. La mayoría de estas investigaciones se basaron en encuestas y entrevistas, lo que limitó su alcance a ciertas actividades de las PYMEs.

El objetivo se expresa mediante una función de bienestar social, que depende de la utilidad o el ingreso real de los hogares. Una mejora ocurre si un hogar gana y ningún otro pierde. La función de bienestar social equilibra eficiencia y equidad y se representa como:

$$W(u^1, u^2, \dots, u^h) \quad (1)$$

Donde u^1 es la utilidad del hogar h . Un cambio en el bienestar debido a una transferencia de ingreso entre hogares depende de la utilidad marginal social del ingreso de cada hogar (Burgess y Stern, 2003).

Las características de las PYMEs encuestadas en términos de estado legal y estado de registro se muestran gráficamente en las figuras 56 y 57, respectivamente. El análisis muestra que el 84 % son operadas por propietarios únicos, mientras que el 16 % restante opera bajo otras estructuras como sociedades y compañías. Además, el 47 % de las mismas están registradas, mientras que el 53 % no lo están, lo que implica que muchas empresas no registradas están exentas del impacto de la política fiscal del gobierno, como los impuestos.

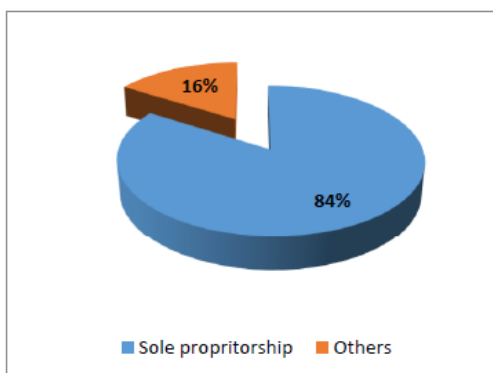


Figura 56. Estado legal de PYMES

Fuente: Tomado de Adekunle *et al.* (2022)

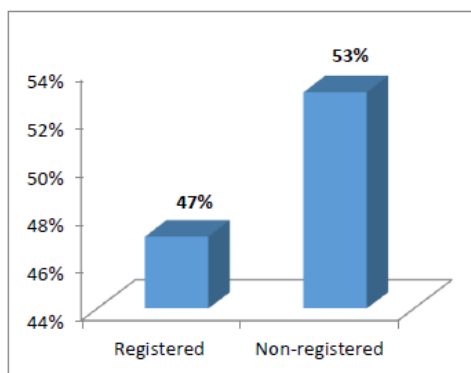


Figura 57. Estado de registro de PYMES

Este estudio mostró los factores determinantes significativos del crecimiento de las PYMEs en Nigeria. Sin embargo, el estatus de registro, la administración tributaria y el grado de competencia no fueron determinantes significativos en los métodos de estimación utilizados. La administración tributaria actual impone una restricción negativa en el rendimiento de ventas de las PYMEs en este país. Con base en estos hallazgos, se propone lo siguiente:

1. Fomentar a los bancos de microfinanzas para que ofrezcan préstamos a tasas asequibles a las PYMEs, independientemente de su estatus legal/propietario, para asegurar la continuidad y expansión del negocio.
2. El gobierno debería aumentar los incentivos y exenciones fiscales para las PYMEs, lo cual serviría como estímulo para que paguen sus impuestos puntualmente.
3. Dado que la mayoría de las PYMEs dependen de la electricidad para sus operaciones diarias, se deben realizar esfuerzos para mejorar el suministro eléctrico del país.
4. El gobierno debería prohibir los bienes extranjeros que se producen localmente por las PYMEs para desalentar el dumping y la competencia desleal, lo cual también ayudaría a incrementar el producto interno bruto (PIB) del país.
5. Se puede incentivar a un mayor número de PYMEs a registrarse ante las agencias gubernamentales para la evaluación fiscal, simplificando y haciendo más accesible el procedimiento de registro.

En esta misma línea y siguiendo con este país africano, Edom *et al.* (2015) expone que Nigeria, al igual que otros países en desarrollo, enfrenta el problema de la pobreza a pesar de diversas políticas y programas económicos implementados por diferentes gobiernos. Este estudio se realizó para evaluar el impacto del financiamiento de pequeñas y medianas empresas en la reducción de la pobreza en esta nación durante el período de 1991 a 2010. Utilizando la técnica de análisis de mínimos cuadrados ordinarios (OLS) se obtuvieron datos del boletín estadístico del Banco Central de Nigeria (CBN).

Las PYMEs son consideradas "el motor del crecimiento" y "catalizadores de la transformación socioeconómica" de cualquier nación, ya que contribuyen a generar empleo, reducir la pobreza con bajos costos de inversión y al desarrollo de capacidades empresariales, incluidas las tecnologías locales. Además, ofrecen beneficios como el acceso a infraestructuras y la estimulación de actividades económicas locales, lo que mejora el nivel de vida de los empleados y sus dependientes. En Nigeria, su desempeño ha sido deficiente debido a factores como la inestabilidad gubernamental, cambios frecuentes en políticas y un entorno empresarial débil. Los programas de apoyo a las PYMEs no están bien coordinados y no alcanzan a todos los sectores. Aunque las instituciones de microfinanzas deberían proporcionar crédito a estas empresas, el financiamiento para proyectos y capital de riesgo es prácticamente inexistente; los fondos de capital privado en Nigeria son escasos y se centran en negocios ya establecidos.

Dados estos obstáculos, Edom *et al.* (2015) parten de las siguientes hipótesis:

- Ho1: No existe una relación significativa entre el financiamiento de PYMEs y la reducción de la pobreza en Nigeria.
- Ho2: No existe una relación significativa entre la tasa de desempleo y la reducción de la pobreza en Nigeria.

El análisis de datos y la prueba de hipótesis revelaron que existe una relación significativa entre el financiamiento de las PYMEs y la reducción de la pobreza en Nigeria. El financiamiento mostró una correlación positiva con la tasa de pobreza, lo que indica que los préstamos a pequeños y medianos empresarios influyen positivamente en la reducción de la pobreza, datos concordantes con los de Aderibigbe (2000). Además, se demostró que el desempleo tiene una fuerte correlación negativa con la pobreza en este país, lo que sugiere que cuantas más personas estén desempleadas, más pobre será la población.

Los autores propusieron un marco para abordar este problema, y recomiendan:

1. Aumentar recursos para las PYMEs: se deben destinar más recursos al sector para reducir la pobreza en Nigeria.
2. Diversificar la economía y generar empleo: permite reducir la tasa de desempleo y, por ende, la pobreza.
3. Ampliar investigaciones: se sugiere que futuros investigadores amplíen el alcance de sus estudios sobre la reducción de la pobreza en Nigeria.

Por otro lado, Ehikioya *et al.* (2018) determinaron la influencia de las políticas fiscal y monetaria en el crecimiento de las PYMEs en Nigeria, utilizando datos de series temporales para el período de 1986 a 2015, aplicando la técnica de estimación OLS. Sugieren que la política fiscal es más efectiva para estimular el rendimiento de las PYMEs, en comparación con la política monetaria. Por lo tanto, se propone que el gobierno focalice su atención en la política fiscal y, además, combine ambas políticas para garantizar el crecimiento óptimo del sector en el país.

Desde la independencia política en 1960, la productividad económica en Nigeria ha sido crucial para los gobiernos sucesivos, con un enfoque particular en las pequeñas y medianas empresas (Awoniyi, 2010). Pese a los esfuerzos por parte del gobierno, las políticas monetaria y fiscal en esta nación han tenido un impacto limitado en su crecimiento. La política monetaria, que regula la oferta de dinero y crédito, y la política fiscal, que se enfoca en impuestos y gastos gubernamentales, son herramientas clave para la estabilización económica, pero sus efectos varían (Folawewo y Osinubi, 2006).

Diversos estudios han demostrado que la política monetaria puede ser más efectiva que la fiscal para estimular el crecimiento económico (Senbet, 2011). Otras investigaciones sugieren que una combinación de ambas puede ser más efectiva (Biljana y Tamara, 2013). En Nigeria, la monetaria ha mostrado un mayor impacto en la actividad económica en comparación con la fiscal (Sanni *et al.*, 2012). Sin embargo, otros estudios afirman que

la política fiscal también tiene una influencia significativa, especialmente en el desarrollo de la industria manufacturera y la productividad agrícola (Uwubanmwun y Aisien, 2002).

Este estudio, basado en datos del Boletín Estadístico del Banco Central de Nigeria (1986-2015), empleó una versión modificada de la Ecuación de St. Louis para analizar cómo las políticas monetaria y fiscal afectan el crecimiento de las PYMEs en Nigeria. La ecuación utilizada es:

$$GDP = MP + FP + NEX + Ut \quad (2)$$

Donde GDP es el rendimiento, MP política monetaria, FP política fiscal y NEX las exportaciones netas.

En el estudio se especifican dos modelos:

Modelo 1: Modelo de Política Monetaria

$$SMEQ = f(M2, INT, NEX) \quad (3)$$

Donde SMEQ es el rendimiento de la mediana y pequeña empresa (comercio mayorista y minorista como proporción del PIB), M2 oferta monetaria amplia, INT tasa de interés (préstamos), y NEX exportaciones netas.

En forma lineal y logarítmica:

$$LSMEQ = \beta_0 + \beta_1 KM2 + \beta_2 LINT + \beta_3 LNEX + Ut \quad (4)$$

Modelo 2: Modelo de Política Fiscal

$$SMEQ = f(TGE, DB, NEX) \quad (5)$$

Donde TGE es el gasto total del gobierno y BD el déficit presupuestario como proporción del PIB. En forma lineal y logarítmica la ecuación (5) se puede reescribir como:

$$l_{SMEQ} = \beta_0 + \beta_1 l_{TGE} + \beta_2 l_{BD} + \beta_3 l_{NEX} + Ut \quad (6)$$

Combinando las ecuaciones (5) y (6), se tendría el modelo ideal:

$$SMEQ = f(M2, INT, TGE, DB, NEX) \quad (7)$$

Esto se puede especificar en forma operativa y en logaritmo como:

$$l_{SMEQ} = \beta_0 + \beta_1 l_{M2} + \beta_2 l_{INT} + \beta_3 l_{TGE} + \beta_4 l_{BDS} + \beta_5 l_{NEX} + Ut \quad (8)$$

El análisis utiliza datos de series temporales. Primero, se prueba la estacionariedad de los datos mediante la prueba de raíz unitaria de Augmented Dickey-Fuller (ADF). Luego, se verifica la co-integración para evaluar la convergencia de las variables a largo plazo, usando técnicas econométricas como el Método de Corrección de Errores, si es necesario. Finalmente, se estima el modelo utilizando la técnica de Mínimos Cuadrados Ordinarios (OLS).

El estudio encontró que tanto las políticas fiscales como las monetarias tienen una relación de largo plazo con el rendimiento de las PYMEs, pero la fiscal es más efectiva

para estimular el crecimiento de estas empresas. Se recomienda que el gobierno centre sus esfuerzos en la política fiscal, aunque también se sugiere la combinación de ambas políticas para optimizar el desempeño de este sector en Nigeria.

En el artículo *Institutional Support for Small and Medium Enterprises in Nigeria: An Empirical Investigation*, Egena *et al.* (2014) expresaron el impacto de las iniciativas de apoyo institucional en las PYMEs desde una perspectiva directa de los posibles beneficiarios. La metodología del estudio fue un cuestionario de encuesta aplicado a 225 PYMEs que emplean a tres o más personas; se utilizó el Paquete Estadístico para las Ciencias Sociales (SPSS) para analizar las respuestas. Aunque el estudio encontró que existe cierta relación entre las iniciativas de apoyo y el crecimiento de estas empresas, el soporte empresarial no tuvo un impacto sustancial en el caso de las PYMEs nigerianas, en contraste con la presunción común de que este apoyo (financiero y/o no financiero) sí tiene una gran influencia en el crecimiento. El estudio recomienda que las agencias de apoyo (gubernamentales o privadas) consideren la diversidad de la industria y el potencial de crecimiento como base para enfocar y proporcionar la ayuda.

El apoyo a las PYMEs busca fomentar la competencia, mitigar efectos adversos y promover la innovación. Sin embargo, muchas de estas empresas enfrentan desventajas debido a su tamaño, lo que aumenta sus costos y limita su capacidad de gestión y acceso a servicios costosos. A pesar de los esfuerzos para apoyarlas, numerosos propietarios no utilizan adecuadamente los servicios disponibles, a menudo por falta de acceso o de comprensión. En Nigeria, aunque el sector privado enfrenta problemas significativos, juega un rol clave en la generación de empleo y la reducción de la pobreza. Egena *et al.* (2014) se centraron en evaluar el impacto de las iniciativas de apoyo gubernamental en las PYMEs desde la perspectiva de los beneficiarios, con el objetivo de determinar si estas iniciativas realmente fomentan su crecimiento.

El estudio recopiló datos primarios centrados en las pequeñas y medianas empresas registradas en el Estado de Benue, Nigeria. Se seleccionó una muestra de 295 empresas de un total de 1276, utilizando una técnica de muestreo estratificado para asegurar que diferentes grupos dentro de la población estuvieran adecuadamente representados. La muestra incluyó sectores como agricultura, manufactura, procesamiento de alimentos y bebidas, comercio mayorista y minorista, transporte y comunicación, ocio y hospitalidad, servicios profesionales y financieros.

Los datos primarios se obtuvieron mediante cuestionarios y entrevistas telefónicas, mientras que los datos secundarios provinieron de directorios de empresas, boletines, publicaciones gubernamentales, informes anuales, libros de texto, artículos en línea y revistas. De los 295 cuestionarios enviados, se recibieron 225 respuestas (76.3 %). La mayoría de los propietarios-gestores de las empresas eran hombres (62.2 %), el 28.9 % fueron mujeres y el 8.9 % de propietarios compartidos entre ambos géneros. Un 57.8 % de los encuestados no tenía antecedentes empresariales, mientras que el 42.2 % había estudiado cursos relacionados con los negocios. El 42.2 % de los encuestados tenía entre cinco y diez años de experiencia antes de iniciar su negocio, el 28.9 % tenía entre tres y cinco años, y el 13.3 % contaba con más de diez años de experiencia. Esto indica que la

mayoría de los propietarios-gestores poseían la experiencia necesaria antes del inicio de su empresa.

El apoyo a las empresas ha generado un intenso debate entre académicos, responsables de políticas y otros interesados. Mientras algunos defienden el apoyo financiero a las PYMES, otros son escépticos sobre su efectividad. Este estudio, centrado en Benue State, Nigeria, examinó el impacto de las iniciativas de apoyo en el crecimiento de las PYMES. Aunque se encontró una relación entre el apoyo y el crecimiento de las empresas, este no tuvo un impacto significativo en el desempeño de las PYMES de este territorio.

El estudio de Egena *et al.* (2014) reveló que las PYMES sin apoyo a menudo superaron en rendimiento a las que sí lo recibieron, en términos de empleo y facturación. Esta variabilidad se atribuye a las diferencias sectoriales y a la demanda del mercado. Sugiere que la ayuda no debe ser uniforme, sino adaptada a la diversidad industrial y al potencial de crecimiento. Enfrentó limitaciones, como el acceso a datos y la falta de una base de datos integral de PYMES. Reconoce que factores como la formación, experiencia, infraestructura y estrategias empresariales, que afectan el crecimiento de las empresas, merecen una atención más detallada en futuras investigaciones.

V.2.1.2. Desafíos en Tanzania

El papel de las pequeñas y medianas empresas como motor de crecimiento y desarrollo económico está ampliamente documentado en la literatura económica. Se reconoce que las políticas fiscales y monetarias han jugado un papel crucial en el fortalecimiento de estas economías en muchos países. Las PYMES dependen de factores como la tributación, las decisiones de gasto del gobierno, el uso óptimo del dinero, el nivel de empleo y las tasas de interés prevalecientes.

En Tanzania, las PYMES disfrutaban de una ventaja competitiva sobre las grandes empresas al atender mercados locales dispersos, y desempeñan un papel clave en el desarrollo del sector gracias a su capacidad para identificar y aprovechar oportunidades futuras. Este estudio, basado en datos secundarios, revisa los factores fiscales y monetarios en Tanzania que afectan a estas empresas y sugiere formas de mejorarlo. La revisión revela que la política fiscal en Tanzania es procíclica, lo que, debido al aumento de las tasas de inflación, desalienta la inversión en las PYMES. Se señala que contrarrestar el estímulo fiscal es necesario para controlar los precios, ya que el comportamiento procíclico de la política fiscal afecta el desarrollo de las empresas. Además, aunque los principales desafíos son las políticas fiscales y monetarias, otros problemas como los determinantes históricos, el entorno empresarial y las oportunidades de crecimiento también siguen siendo retos para el desarrollo de las PYMES (Yusuph y Youze O, 2014).

Las pequeñas y medianas empresas constituyen una parte significativa del sector privado y contribuyen notablemente al PIB y al empleo. Por ejemplo, en los Países Bajos, estas representan el 98.8 % de las empresas privadas, contribuyen con el 31.6 % del PIB y emplean al 55 % de la fuerza laboral (EIM Business y Policy Research, 1999). En Italia, representan 35 millones de dólares en exportaciones y emplean a 2,2 millones de personas

(Patrianila, 2003). Las PYMEs también generan empleos en Tailandia y emplean al 64 % de la fuerza laboral industrial en Vietnam (Wilfred, 2004).

En el caso de Tanzania, las PYMEs contribuyen aproximadamente con un tercio del PIB y son vitales para los mercados locales. A pesar de varias reformas para impulsar el crecimiento económico y reducir la pobreza, como el Plan de Recuperación Económica (1986) y la Política de Desarrollo Industrial Sostenible (SIDP) 1996/2020, las PYMEs enfrentan desafíos, como barreras regulatorias, altos costos de cumplimiento y acceso limitado al crédito (IFC 2009). Estos factores obstaculizan su potencial a pesar de su papel significativo en el empleo y el desarrollo económico.

Inflación y recuperación económica en África Subsahariana: África Subsahariana está recuperándose del enfriamiento económico inducido por la crisis, con un crecimiento cercano a los niveles altos de mediados de la década de 2000. En 2010, el PIB creció un 5 % y se proyectó un crecimiento del 5,5 % en 2011. Los precios elevados de los *commodities*, especialmente del petróleo, han beneficiado a las PYMEs en algunos países, aunque han perjudicado a otros. En 2011, la inflación fue alta debido al incremento en los precios de alimentos y combustibles, aunque se mantuvo en dígitos simples. En Tanzania, la inflación subió al 13.5 % en 2008 y al 17.4 % en mayo de 2012, impulsada por el aumento en los precios internacionales de alimentos y combustibles y por choques regionales en el suministro de alimentos. La inflación de alimentos fue particularmente alta, mientras que la inflación no alimentaria fue más modesta (5.8 %).

Crisis financiera global y desempeño del PIB: el PIB global creció un 4 % en 2011, en comparación con el 5.1 % en 2010. La recuperación económica global sigue siendo débil e irregular, afectada por la crisis del petróleo en Medio Oriente y la depreciación del tipo de cambio del shilling, lo que aumentó los costos de producción para las PYMEs, especialmente en el sector exportador-importador, debido a los costos de materias primas e insumos importados.

Gasto Público: este parámetro, como herramienta fiscal, se divide en gasto corriente y gasto en desarrollo. Este último incluye el Programa de Desarrollo del Sector Público (PSDP) y otros gastos de este tipo. El relacionado con las PYMEs está cubierto principalmente por el PSDP. Aunque el monto de este programa para 2010-2011 fue de Rs 663 mil millones (un 30 % más que el año anterior), el desembolso en el sector de las PYMEs disminuyó. A pesar de un aumento proyectado del 25.3 % en el gasto en desarrollo y del 30 % en el PSDP, el gobierno redujo el gasto en alimentos y agricultura, ganado y lácteos, industrias y producción, y en la industria textil. Esto refleja una política fiscal contractiva que podría afectar negativamente a las PYMEs.

Perspectivas para el desarrollo de las PYMEs en Tanzania

1. **Incorporación en programas nacionales:** se debe fomentar la participación activa de este sector en diálogos nacionales para que sus necesidades y contribuciones sean reconocidas como fundamentales para el crecimiento, el empleo y la reducción de la pobreza.

2. **Expansión local a global:** las políticas deben promover que estas empresas reciban información sobre mercados, estándares, estrategias, tecnología e innovación, junto con financiamiento adecuado. Usar herramientas de análisis de la cadena de valor para ayudarlas a identificar problemas y desafíos y a encontrar socios adecuados.
3. **Coherencia de políticas a diferentes niveles:** se debe asegurar que las políticas de comercio, inversión y establecimiento de estándares estén alineadas con los objetivos de cooperación para el desarrollo a nivel regional, nacional e internacional.
4. **Transferencia de conocimientos de empresas multinacionales:** se deben aprovechar los conocimientos y habilidades de gestión que estas empresas pueden transferir a las PYMEs locales. Apoyar marcos políticos y comportamientos de las multinacionales que faciliten esta transferencia y documentar casos reales para aumentar la comprensión pública sobre el impacto de la inversión extranjera en el desarrollo.

El gobierno debe asegurar que se establezcan las condiciones fiscales y monetarias necesarias para el desarrollo de las PYMEs, las cuales incluyen: estabilidad política y condiciones macroeconómicas favorables (baja inflación y tipos de cambio y de interés competitivos); bajos niveles de protección a la importación (ausencia de restricciones cuantitativas y aranceles uniformes relativamente bajos) y un sistema legal eficiente. Reconociendo la importancia de las condiciones fiscales y monetarias, se muestra que los instrumentos de política y las medidas de apoyo a nivel nacional, sectorial y de empresa deben ser bien dirigidos; estos se clasifican en tres tipos amplios:

1. **Políticas de incentivos:** eliminar las distorsiones económicas creadas por acciones gubernamentales lejanas que desalientan el desarrollo y la competitividad de las PYMEs. Incluir incentivos fiscales, incentivos y promoción de exportaciones, simplificación de procedimientos burocráticos para la actividad y exportación de las empresas, y reformas en las instituciones públicas.
2. **Políticas del lado de la oferta:** superar los colapsos de sistemas que obstaculizan los procesos de aprendizaje colectivo creando nuevas ventajas competitivas por parte de las PYMES, soportados con educación y formación, apoyo tecnológico, financiamiento industrial y de exportación, y otros servicios para pequeñas empresas, así como el desarrollo del mercado de servicios empresariales.
3. **Políticas de agrupación:** acciones detalladas para mejorar la competitividad de grupos específicos de PYMEs y sus socios (instituciones financieras) en el país. Dirigida a adquirir capacidades tecnológicas, promover la actualización y mejorar los enlaces entre diferentes partes del clúster. Las políticas pueden variar desde medidas fiscales específicas para la industria hasta la provisión de instalaciones de apoyo institucional especializadas para un clúster particular. Acciones conjuntas (escuela de formación especializada) entre una asociación empresarial del clúster y un donante de ayuda o una agencia gubernamental también son comunes.

V.2.2. Políticas anti-crisis y transformación económica

V.2.2.1. Políticas durante la transformación de Georgia hacia la UE

Identificar la fiscalidad óptima para implementar medidas anticrisis, ofrecer metodologías para evaluar el impacto de las instituciones en las empresas y recomendaciones para evitar crisis empresariales fue lo propuesto por Abuselidze (2018), basando su investigación en principios de economía de mercado, leyes y datos de Georgia. El autor utilizó métodos como el análisis sistémico y estadístico. Los países desarrollados priorizan la equidad fiscal, mientras que los países en desarrollo se enfocan en recaudar ingresos, a menudo sin considerar principios de justicia fiscal. Por lo tanto, la política fiscal debe centrarse en una distribución justa de la carga tributaria para mejorar el clima social, revitalizar las PYMEs y reducir el desempleo.

La estimulación del negocio es clave para economías abiertas como la de Georgia. Según el Banco Mundial ("Doing Business 2018"), Georgia avanzó al cuarto lugar en facilidad para iniciar un negocio, mejorando desde el octavo puesto en 2017. Aunque es esencial que las reformas continúen y sus resultados se reflejen en la economía real, la estabilidad económica del país depende significativamente de la actividad de las pequeñas empresas. La intervención estatal y la política fiscal son fundamentales para influir en la actividad económica y el desarrollo de las pequeñas empresas.

Actualmente, el sector empresarial enfrenta una crisis financiera-económica creciente debido a factores diversos y la economía mundial atraviesa una crisis profunda, con reducción de la producción y desequilibrios entre oferta y demanda (World Economic Situation and Prospects, 2017). Para las economías en transición que buscan alinearse con estándares europeos, el apoyo al desarrollo de las pequeñas empresas es trascendental, ya que fomenta la clase media y el bienestar social.

La mejora del entorno empresarial es cardinal para evitar el colapso del sector, aumentar el crecimiento del PIB, reducir el desempleo y mejorar los estándares de vida. Sin embargo, las empresas enfrentan desafíos no solo para desarrollarse, sino también para superar situaciones económicas adversas causadas por factores políticos, sociales o económicos.

A pesar del crecimiento económico y del empleo en Georgia, las PYMEs presentan un bajo desempeño en valor añadido, representando el 96 % de las empresas y empleando al 44% de los trabajadores, pero aportando solo el 19,3 % del valor añadido y el 16,1 % del volumen de negocios. Por ello, las PYMEs no son prioritarias en la política económica del país. No existe una estrategia específica para este sector, aunque la Estrategia Estatal para el Desarrollo Regional de Georgia (2010-2017) apoya el emprendimiento. Las reformas, como el Nuevo Código Tributario de 2005, han mejorado el entorno empresarial, y el Banco Mundial reconoció a Georgia como líder en esta área desde 2005 ("Doing Business 2014"). Las estrategias anticorrupción también han facilitado el entorno empresarial. Sin embargo, la falta de inversión adecuada retrasa las transformaciones estructurales y el crecimiento productivo, limitando la competitividad empresarial tanto en mercados nacionales como extranjeros. En este contexto, el papel del Estado es vital.

A diferencia de la literatura anterior, según Jacobs y Bovenberg, (2010, p. 453), un impuesto óptimo sobre el capital equilibra la distorsión estructural con el nivel de ahorro. El gobierno enfrenta un compromiso fundamental entre la eficiencia en la formación de capital humano y la eficiencia asignativa en la distribución intertemporal del consumo. La tasa impositiva óptima sobre los ingresos de capital es relativamente alta en comparación con la de los ingresos laborales si el ahorro agregado es inelástico en comparación con el aprendizaje, de modo que las distorsiones en el aprendizaje superan a las distorsiones en el ahorro.

De acuerdo con Silva y Vieira (2014) la política fiscal se ha convertido en una herramienta económica importante para enfrentar las consecuencias de la crisis. Las economías avanzadas parecen depender más de este instrumento, mostrando una mayor resistencia al gasto público que los países en desarrollo. La etapa de la sociogénesis del mercado es única en el mundo moderno e implica una intervención intencional del Estado en la formación de la clase empresarial y en el proceso de estratificación del mercado. No se encuentra en la literatura científica una teoría específica sobre la crisis de la empresa. Se propone una "teoría de la estimulación social" que puede utilizarse para crear condiciones que promuevan la actividad económica y establezcan una clase fuerte de empresarios.

Durante la crisis económica los procesos económicos mundiales demostraron que las políticas orientadas al desarrollo del emprendimiento son determinantes para un crecimiento económico estable. El funcionamiento exitoso de una economía de mercado y la obtención de resultados óptimos son imposibles sin fomentar la actividad económica y el desarrollo de pequeñas empresas. Esto plantea la pregunta: ¿por qué centrarse en las pequeñas empresas? La respuesta radica en que una parte significativa de la población está empleada en el sector de las pequeñas empresas, por lo tanto, enfocarse en ellas desempeña un papel crucial en el desarrollo empresarial. Además, las pequeñas empresas, basadas en diversas formas de propiedad, permiten resolver importantes problemas socioeconómicos, como la desmonopolización de la producción y de la prestación de servicios, y la desconcentración de empresas consolidadas.

El desarrollo del sector y la determinación de una estrategia adecuada son imposibles sin comprender a quién se refiere. Primero, es necesario definir claramente quiénes son las pequeñas y medianas empresas. Por ejemplo, las micro, pequeñas y medianas empresas varían dentro de la UE, donde una microempresa se define como aquella que emplea a menos de 10 personas y cuyo volumen de negocios anual (o balance) no supera los 2 millones de euros (Ver tabla 23).

Tabla 23. *Microempresas, pequeñas y medianas empresas en la UE*

Categoría de empresa	Cantidad de empleados	Volumen de negocios	o Balance
Mediana	< 250	≤ € 50 m	≤ € 43 m
Pequeña	< 50	≤ € 10 m	≤ € 10 m
Micro	< 10	≤ € 2 m	≤ € 2 m

Fuente: European Commission http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/sme-definition_en)

El análisis de la investigación sugiere recomendaciones políticas para el uso práctico de la política fiscal. Utilizando el método de “estimulación social”, el Estado puede organizar el proceso de estratificación del mercado y establecer una clase empresarial sólida. Las recomendaciones incluyen:

- Crear un entorno favorable para los negocios familiares.
- Proteger el principio de prioridad.
- Ofrecer una segunda oportunidad a empresarios honestos que hayan reconocido quiebras.
- Asegurar que la administración estatal satisfaga las necesidades de las pequeñas y medianas empresas.
- Apoyar la participación en contrataciones estatales y la implementación efectiva de apoyo estatal.
- Garantizar la disponibilidad de fondos y desarrollar un marco legal para pagos oportunos.
- Fomentar la innovación.
- Involucrar a los empresarios en la resolución de problemas económicos y transformaciones.
- Apoyar el crecimiento del mercado.

Si se seleccionan adecuadamente las medidas, se logrará un mejor resultado: pleno empleo, precios estables, equilibrio fiscal, reducción de la oferta monetaria, eliminación del déficit presupuestario y tasas de interés óptimas. Esto fomentará la estabilización de la economía y el desarrollo de actividades empresariales.

Mejorar el entorno empresarial es esencial para el desarrollo nacional. La teoría de “estimulación social” puede incitar la actividad económica y crear una clase empresarial fuerte. Sin embargo, la severidad fiscal y las regulaciones impositivas complejas afectan el éxito de este sector. La calidad de la política financiera compensada depende de la transparencia y la imparcialidad del área operativa y de su capacidad para regenerar ingresos, contribuyendo a la estabilidad económica. Un Estado económicamente fuerte se basa en el funcionamiento eficiente del sistema fiscal, con tasas impositivas óptimas y una alta cultura fiscal.

V.2.2.2. Modelado de apoyo financiero estatal complejo

Se presenta un nuevo enfoque para determinar el apoyo financiero estatal óptimo a empresas, identificando tres métodos disponibles. El más rentable es el subsidio para la expansión de activos. Existen montos óptimos y límites máximos de ayuda que definen un estado económico altamente productivo, donde los precios bajan, aumenta la producción y mejora el bienestar. El modelo utiliza ecuaciones diferenciales y el método de Monte Carlo para determinar el monto máximo óptimo de apoyo sin excesivo gasto presupuestario. Los resultados pueden ayudar a las autoridades a desarrollar un sistema integral de soporte financiero, y a las empresas a calcular la ayuda financiera óptima (Zakharova *et al.*, 2024).

Uno de los problemas comunes en el funcionamiento de las empresas es la falta de recursos financieros para su desarrollo. Las entidades empresariales buscan minimizar los gastos operativos mediante la planificación fiscal y la optimización de gastos (Assidi *et al.*, 2016). Obtener soporte financiero del gobierno es una opción alternativa. Los tipos de ayuda financiero estatal varían según el marco legal y las características de las economías nacionales, siendo comunes los subsidios, garantías, financiamiento a tasas preferenciales, subvenciones y apoyo fiscal.

La comunidad científica y la administración pública reconocen la importancia del apoyo financiero público por varias razones. A nivel macroeconómico este busca estimular el desarrollo empresarial, aumentar la producción bruta, crear empleos adicionales, mejorar el bienestar y aumentar las contribuciones fiscales. A nivel microeconómico, el soporte estatal puede mejorar la condición financiera y la sostenibilidad de las empresas, especialmente en situaciones de crisis, como durante la pandemia de COVID-19 (Honda *et al.*, 2023).

Determinar el monto óptimo de ayuda estatal sin excederlo y su influencia en los indicadores clave de la empresa es un desafío. El gasto en apoyo financiero público no debe aumentar desproporcionadamente el presupuesto estatal, y su impacto económico debe ser evaluado. Los recursos financieros deben distribuirse de manera equilibrada entre los agentes económicos. Mediante este estudio se desarrolló un modelo matemático para una economía simple de dos sectores (cerrada privada), tanto sin soporte financiero estatal como con él. Su objetivo es desarrollar un método para determinar el monto óptimo de apoyo estatal a los emprendedores, lo que permite verificar la eficiencia y efectividad de las medidas en diferentes sectores de la economía.

Se identifican tres tipos de ayuda gubernamental: gastos no reembolsados, apoyo financiero a empleados e inversiones en activos actuales. Se observa que el soporte en forma de inversiones en activos puede llevar a un estado económico altamente productivo, donde los precios bajan, el ahorro de los empleados disminuye, y aumenta la producción y el bienestar. Cuando el apoyo supera ciertos límites, la economía puede salir de este estado productivo, provocando inflación y un aumento desproporcionado del gasto presupuestario. El modelo utiliza enfoques teóricos, probabilísticos y estadísticos para validar su eficacia y puede ayudar a justificar el uso de medidas de ayuda en diferentes sectores.

El estudio sugiere que el modelo puede ser útil para determinar el óptimo soporte financiero y para implementar sistemas de apoyo estatal más eficientes. Sin embargo, no sustituye la evaluación de la efectividad de la ayuda ni elimina la necesidad de preselección de entidades económicas para recibirlo. También se deben superar barreras institucionales como la cantidad de documentación y el tiempo de procesamiento de solicitudes. Se debe integrar el modelo en un sistema de información inteligente que permita a las empresas calcular fácilmente el apoyo financiero disponible. La integración de algoritmos de aprendizaje automático podría mejorar la recomendación de ayuda para cada entidad. El modelo puede ser extendido para incluir una economía de tres sectores y considerar impuestos directos e indirectos, así como evaluar el efecto multiplicador del apoyo estatal.

V.3. Perspectivas globales y comparativas

V.3.1. Comparación de estrategias de apoyo a PYMEs en diferentes regiones

V.3.1.1. Políticas de sostenibilidad para PYMEs y actores involucrados

Las políticas de sostenibilidad de acuerdo a Permatasari y Gunawan (2023) son esenciales para que las PYMEs elaboren sus informes y adopten prácticas sostenibles. Este estudio identifica a los actores clave en el desarrollo de estas políticas en Indonesia, mediante una revisión literaria y entrevistas con entidades relevantes. Actualmente no hay políticas específicas en este país que apoyen a las PYMEs en la elaboración de estos informes; las regulaciones existentes (29/POJK.04/2016 y 51/POJK.03/2017) solo aplican a grandes empresas. El estudio subraya la necesidad de fortalecer la responsabilidad social corporativa (RSC) y las regulaciones para fomentar el sostenimiento de las PYMEs, y apoyar la sostenibilidad económica global.

Históricamente los ejecutivos priorizaban los intereses de los accionistas sobre otros grupos de interés, pero más recientemente se ha ampliado el compromiso para incluir a clientes, empleados, proveedores y comunidades (Aggarwal y Singh, 2019; Christensen *et al.*, 2021). A medida que crece la demanda de información sobre la RSC, también lo hace la demanda de información sobre sostenibilidad. Un 83 % de las corporaciones registradas en la Securities and Exchange Commission (SEC) en Estados Unidos han producido informes de este tipo (Fisch, 2019; Puni y Anlesinya, 2020).

El aumento de estos informes se observa globalmente, incluido en Indonesia (Harymawan *et al.*, 2020). En 2018, el Banco Mundial destacó el crecimiento robusto de la economía indonesia, sugiriendo que un crecimiento inclusivo dependerá de mantener aspectos económicos, sociales y ambientales (The World Bank, 2020). El número de informes de sostenibilidad en este país pasó de 6 en 2009 a más de 200 en 2018 (Puni y Anlesinya, 2020). Este aumento refleja la creciente conciencia sobre la importancia de informar a los grupos de interés y la presión de estos para que las empresas publiquen dichos informes (Braam y Peeters, 2018).

En Europa, la Directiva de Información No Financiera (NFRD, 2014/95/EU) obliga a grandes empresas a reportar este tipo de información, reconociendo su importancia para la viabilidad a largo plazo de los negocios y la economía. Asimismo, se proponen estándares voluntarios de sostenibilidad para las PYMEs no cotizadas (Rossignoli *et al.*, 2022), promoviendo prácticas sostenibles y reduciendo el riesgo de competencia desleal.

Estudios en India y China sugieren que las prácticas voluntarias de RSC son insuficientes, y se necesita un mínimo de regulación para equilibrar los intereses empresariales y sociales. Indonesia fue el primer país en adoptar un enfoque obligatorio para la RSC en 2007, pero sin determinar cómo medirla, lo que redujo la efectividad de las regulaciones (Halkos y Nomilos, 2021; Hsu y Bui, 2022). En Asia ha crecido significativamente la exigencia de estándares de sostenibilidad a través de estos informes en los últimos años (Brooke y Khoo, 2021; Loh y Tan, 2020).

Las PYMEs juegan un papel trascendental en la promoción de prácticas sostenibles y en la viabilidad a largo plazo de las economías nacionales (Ong, 2015). En países de la OCDE estas representan el 99 % de todas las empresas y son la principal fuente de empleo (Acevedo-Duque *et al.*, 2021). A pesar de sus contribuciones las PYMEs en Indonesia solo aportan un 0.8 % a la cadena de suministro global (Priyanti y Soedjana, 2016). Fomentar prácticas sostenibles entre estas empresas es fundamental para asegurar su viabilidad a largo plazo y su competitividad, considerando cuidadosamente la implementación de regulaciones para equilibrar las conveniencias de los diferentes grupos de interés sin imponer cargas excesivas (Machado *et al.*, 2021).

La adopción de informes de sostenibilidad por las organizaciones, incluidas las PYMEs, está influenciada por la teoría institucional y la teoría de la multi-gobernanza. La primera sostiene que las organizaciones adoptan prácticas alineadas con las normas del entorno institucional, mientras que la teoría de la gobernanza plural destaca la importancia de esta, más allá de la regulación gubernamental, como la autorregulación y la presión de la sociedad civil (Gantyowati y Agustine, 2017; Mohammad Ebrahimi y Koh, 2021). Aunque las regulaciones son claves para la adopción de estos informes, las expectativas sociales y la presión de los *stakeholders* también juegan un papel importante.

Las PYMEs, debido a la falta de regulaciones específicas, pueden ser menos propensas a implementar informes de sostenibilidad, aunque las presiones externas y la autorregulación pueden promover esta práctica (Abisuga-Oyekunle *et al.*, 2020, Kloviené y Speziale, 2015). En Indonesia, la regulación no. 51/POJK.03/2017 ha fomentado la inclusión de la sostenibilidad en la estrategia empresarial de las empresas públicas, lo cual podría influir indirectamente en las PYMEs, pero no existe regulación directa para ellas, similar a lo que ocurre en otros países como Malasia, Singapur, Australia e India (Coetzee y Buys, 2017).

La nueva directiva de informes de sostenibilidad del Parlamento Europeo que se aplica a las PYMEs podría servir como modelo a seguir en otras naciones (Ortiz-Martínez y Marin-Hernández, 2022). Entender los factores que influyen en la adopción de estas prácticas puede ayudar a las organizaciones a tomar decisiones informadas y contribuir al desarrollo sostenible de prácticas empresariales.

El estudio realizado por Permatasari y Gunawan (2023) destaca la importancia de los informes de sostenibilidad y las regulaciones en la promoción de estas prácticas entre las PYMEs en Indonesia. Se señala la necesidad de establecer normas nacionales integrales aplicables a todas las empresas, ya que estas existen para los emisores, pero se requieren normativas específicas para las PYMEs. La Autoridad de Servicios Financieros (OJK) se identifica como un organismo regulador clave que puede promover la elaboración de los informes mediante formación y ofrecer incentivos a las empresas que los elaboren de forma correcta.

Por otro lado, también se resalta la importancia de la capacidad del Estado para monitorear el comportamiento de las empresas y hacer cumplir las regulaciones. Se discute la teoría de la gobernanza multinivel, destacando la necesidad de coordinación

entre los ministerios pertinentes para apoyar a las PYMEs en la implementación y divulgación de actividades sostenibles. Las grandes empresas también pueden impulsar a las PYMEs a ser más conscientes de los problemas de sostenibilidad.

Estas autoras comentan que la teoría del institucionalismo y la teoría de la gobernanza plural ofrecen perspectivas útiles para entender los impulsores y barreras de la adopción de informes de sostenibilidad por parte de las PYMEs. El institucionalismo sugiere que las organizaciones están influenciadas por normas sociales, valores culturales y presiones institucionales, que pueden motivar o dificultar la adopción de estos informes dependiendo de cómo las PYMEs perciban estas prácticas. La teoría de la administración multinivel destaca el papel de múltiples actores, como autoridades públicas, organizaciones de la sociedad civil y actores privados, en la promoción de la sostenibilidad. Estos actores pueden proporcionar apoyo, orientación e incentivos necesarios para que las PYMEs elaboren los informes. Por ejemplo, los formuladores de políticas pueden crear los marcos regulatorios, mientras que las ONG pueden ofrecer asistencia técnica y programas de certificación para superar las barreras de recursos limitados.

Los hallazgos sugieren que los responsables de políticas deben coordinar esfuerzos entre ministerios para apoyar a las PYMEs en la implementación de actividades sostenibles. Las grandes empresas también pueden influir para que se involucren en la sostenibilidad. Además, la colaboración entre múltiples partes interesadas, como la comunidad, los ministerios, las ONG y las asociaciones empresariales, puede facilitar el entorno propicio, beneficiar sus cadenas de suministro y reducir riesgos.

Se reconocen limitaciones, como la dependencia de datos disponibles al público, que pueden estar desactualizados o incompletos. Futuras investigaciones podrían utilizar enfoques más estructurados, como encuestas, y explorar otros países para identificar mejores prácticas en la sostenibilidad de las PYMEs. Se necesitan nuevos estudios para entender otros factores que influyen en estos propósitos.

V.3.1.2. Rol del Estado en el desarrollo económico innovador: análisis comparativo

Los problemas del apoyo a las PYMEs son importantes tanto en las economías desarrolladas como en las emergentes; el desarrollo empresarial depende de la efectividad de las políticas estatales. Kookueva y Tsertseil (2020) destacan la planificación estratégica del gobierno y la inclusión de proyectos para PYMEs en programas federales y nacionales, aunque subrayan problemas en la efectividad del soporte estatal. Se analizan las formas de ayuda en sectores específicos como la energía y la construcción, así como la necesidad de mejorar el uso de fondos públicos mediante herramientas que aumenten la innovación, la efectividad de la I+D y la comercialización de la propiedad intelectual. Se enfatiza también la necesidad de un apoyo más efectivo y responsable del Estado para fomentar la innovación tecnológica.

Los programas estatales son una herramienta clave para desarrollar áreas prioritarias de la economía, iniciando en 2011 con un enfoque en la planificación estratégica. Estos

programas, que incluyen proyectos y financiamiento a nivel federal y regional, han reemplazado o complementado programas anteriores. Sin embargo, existen problemas con su implementación y financiación, especialmente en el apoyo a PYMEs, considerado crucial para el desarrollo innovador de la economía rusa. La "Estrategia de desarrollo innovador de Rusia hasta 2020" establece objetivos como aumentar la participación de productos innovadores y apoyar a las PYMEs. También se subraya la necesidad de herramientas de apoyo estatal que eviten el simple gasto de fondos y promuevan la investigación, desarrollo (I+D) y cooperación interregional.

En Europa, las PYMEs constituyen el 99.8 % de las empresas, empleando a 2/3 de la población y generando la mitad del valor añadido. Sin embargo, enfrentan desafíos de competitividad y recursos limitados. Según la literatura económica, mejorar el apoyo a estas empresas requiere una distribución efectiva de recursos estatales y un enfoque más orientado al programa. Esto incluye subsidios a exportadores y apoyo a startups tecnológicas para mejorar la competitividad. Referencias relevantes destacan la necesidad de motivación empresarial, financiamiento adecuado, y apoyo tanto financiero como no financiero para fomentar la actividad innovadora y empresarial en el sector de PYMEs, en economías desarrolladas y emergentes (Bachurinskaya, 2019; Mishchenko y Rezinkin, 2019; Ibrahim y Mustafa, 2019).

Las actividades innovadoras en las pequeñas y medianas empresas dependen del nivel general de actividad en sectores como la tecnología de la información y la investigación y desarrollo (I+D). En la tabla 24 se presenta un análisis del volumen de comercio de las empresas medianas por tipo de actividad económica para el período 2017-2019, donde se observa que el mayor volumen de negocios está en el sector comercio y manufactura, seguido por construcción y agricultura. Las empresas medianas en Rusia tienen una presencia baja en áreas como tecnología de la información (1.68 % del total), y en investigación y desarrollo (0.79 %), con las actividades profesionales, científicas y técnicas representando el 2.98 % del total del comercio.

Tabla 24. *Dinámica del volumen de comercio de las empresas medianas de la Federación Rusa para el período 2017-2019, en miles de millones de rublos*

Tipo de actividad económica	2017	2018	2019
Agricultura, silvicultura	402.3	439.5	402.4
Minería	101.4	114.7	100.4
Manufactura	1594.7	1647.6	1599.5
Suministro de electricidad	74.6	93.0	75.6
Abastecimiento de agua	48.5	45.9	48.7
Construcción	500.3	512.4	514.1
Comercio mayorista y minorista	2749.1	2907.9	2573.3
Transporte y almacenamiento	261.2	237.5	222.7
Actividad de hoteles y establecimientos de restauración	27.9	39.7	25.3
Actividades en el campo de la información y comunicación	100.9	106.6	103.6
Operaciones inmobiliarias	143.7	148.6	143.1
Actividades profesionales, científicas y técnicas	161.2	210.8	183.3
Investigación y desarrollo	47.3	52.4	48.6
Otros	122.5833	144.1844	154.7591

Fuente: Datos del sitio web oficial de Federal State Statistics Service, 24.04.2020.

El programa estatal "Desarrollo Energético", iniciado en 2013, apoya al ámbito de energía mediante el mejoramiento de la provisión de energía, la eficiencia energética y el desarrollo de las industrias de petróleo, gas y carbón. En su segunda etapa, el programa busca satisfacer la demanda interna de electricidad, incrementar la eficiencia en la producción de hidrocarburos y carbón, y promover el desarrollo tecnológico del sector. Se espera un crecimiento del 153,4 % en la inversión en activos fijos para 2024, con un presupuesto total de 157,7 mil millones de rublos, de los cuales 103 mil millones se utilizaron en la primera etapa. Los principales fondos se destinan a la modernización de la industria eléctrica (36 %) y al desarrollo de la industria del carbón (29 %).

Kookueva y Tsertseil (2020) concluyen que las condiciones del mercado moderno son cada vez más complejas e interdependientes a todos los niveles del sistema económico (macro, meso, micro). Las PYMEs, incluidas las microempresas, son esenciales para el desarrollo económico e innovador. Un análisis de correlación muestra una alta relación positiva entre el PIB y el número de PYMEs (coeficiente de correlación = 0.87), destacando la necesidad de apoyarlas para fomentar el crecimiento económico.

En Rusia las PYMEs tienen un acceso limitado a recursos financieros, lo que restringe su capacidad productiva. Se propone desarrollar programas de apoyo estatal, como préstamos directos, subsidios de tasas de interés y financiación alternativa (p. ej., capital de riesgo) para promover la innovación, la investigación y el desarrollo (I+D), y mejorar la capacitación laboral. Es fundamental crear un "bloque de innovación" que fomente la cooperación vertical y horizontal entre instituciones y entidades económicas.

Conclusiones

Entre los principales hallazgos y conclusiones sobre el impacto de las políticas fiscales y el apoyo financiero en las PYMEs se tienen:

Relación positiva con el crecimiento: las políticas fiscales y el apoyo financiero benefician el crecimiento de las PYMEs al promover su expansión, innovación y sostenibilidad.

Importancia de la gobernanza y la efectividad fiscal: una gestión eficiente y una política fiscal adecuada son esenciales para maximizar los beneficios del apoyo financiero a las PYMEs. Las reformas en estos aspectos pueden fortalecer la estabilidad económica y la capacidad de las PYMEs para desarrollarse.

Necesidad de personalización: las políticas deben ajustarse a las necesidades particulares de las PYMEs, teniendo en cuenta su etapa de desarrollo y los desafíos que enfrentan, como el acceso a crédito y recursos tecnológicos.

Desafíos en la implementación: las dificultades para acceder a financiamiento, como requisitos de crédito rigurosos y falta de información, pueden reducir la eficacia de las políticas. Es necesario mejorar el acceso y disminuir estas barreras.

Impacto de la inclusión financiera digital: la inclusión financiera digital y el fomento de tecnologías como fintech fortalecen las redes de las PYMEs y facilitan el acceso a recursos, mejorando su capacidad para innovar y competir.

Relevancia de datos y evaluación: es fundamental contar con información precisa sobre el financiamiento y los problemas específicos para diseñar intervenciones efectivas. Se requiere una investigación continua y evaluaciones detalladas de su impacto.

Efectos de crisis globales: las crisis globales, como la pandemia de COVID-19, tienen un impacto significativo en las PYMEs; se necesitan políticas financieras sólidas para estabilizar y recuperar la economía.

Sostenibilidad y recuperación: para lograr una recuperación efectiva, es vital invertir en infraestructura, fomentar el consumo interno y apoyar a las PYMEs en su transición hacia modelos de negocio sostenibles y digitales.

El futuro de las pequeñas y medianas empresas en el contexto global estará influido por varios factores clave:

1. **Digitalización y tecnología:** la adopción de tecnologías emergentes como la inteligencia artificial y la automatización es crucial para la competitividad y eficiencia de las PYMEs.
2. **Sostenibilidad y responsabilidad social:** integrar prácticas sostenibles y transparentes es cada vez más importante para cumplir con las expectativas de consumidores y reguladores, además de abrir nuevas oportunidades de mercado.
3. **Globalización y acceso a mercados internacionales:** la globalización ofrece oportunidades para diversificar mercados, aunque también implica enfrentar mayor competencia y adaptarse a normativas locales.
4. **Financiamiento y apoyo institucional:** mejorar el acceso a financiamiento a través de políticas gubernamentales y apoyo institucional es vital para el crecimiento de las PYMEs.
5. **Cambio en las preferencias del consumidor:** adaptarse a las preferencias cambiantes de los consumidores y ofrecer experiencias personalizadas será esencial para satisfacer la demanda y mantenerse competitivo.
6. **Impacto del cambio climático y regulaciones ambientales:** Las PYMEs deben adaptarse a regulaciones ambientales más estrictas e invertir en tecnologías limpias para gestionar su impacto ambiental.
7. **Capacitación y desarrollo de talento:** invertir en formación y desarrollo de habilidades es clave para atraer y retener talento, y mantenerse competitivo.
8. **Resiliencia y adaptabilidad:** la capacidad de adaptación y resiliencia frente a crisis y cambios es fundamental para la supervivencia y el crecimiento de las PYMEs.

Referencias Bibliográficas

- Abisuga-Oyekunle, O., Patra, S., & Muchie, M. (2020). SMEs in sustainable development: their role in poverty reduction and employment generation in sub-Saharan Africa. *Africa. J. Sci. Tech. Innov. Develop.*, 12(4). <https://doi.org/10.1080/20421338.2019.1656428>.
- Abuselidze, G. (2018). Fiscal Policy Directions of Small Enterprises and Anti-Crisis Measures on Modern Stage: During the Transformation of Georgia to the EU. *Science and Studies of Accounting and Finance: Problems and Perspectives*, 12(1), 1-11. <https://doi.org/10.11554/ssaf.2018.1>
- Acevedo-Duque, Á., González-Díaz, R., Cagucataru Vargas, E., Paz-Marcano, A., Muller-Pérez, S., Salazar-Sepúlveda, G., . . . D'Adamo, I. (2021). Resilience, leadership and female entrepreneurship within the context of SMEs: evidence from Latin America. *Sustainability*, 13(15). <https://doi.org/10.3390/su13158129>.
- Acz, Z. (2006). How is entrepreneurship good for economic growth. *Innovations*, 1(1), 97-107.
- Adekunle, W., Adesanya, H., & Collins, O. (2022). Impact of fiscal policy on the growth of small and medium-sized enterprises in Nigeria. *DBN Journal of Economics & Sustainable Growth*, 4(2), 99-122.
- Aderibigbe, J. (2000). The role of the financial sector in poverty reduction. *CBN Economic and Financial Review*, 39(4).
- Aggarwal, P., & Singh, A. (2019). CSR and sustainability reporting practices in India: an in-depth content analysis of top-listed companies. *Soc. Responsib. J.*, 15(8). <https://doi.org/10.1108/SRJ-03-2018-0078>.
- Ahmedova, S. (2015). Factors for Increasing the Competitiveness of Small and Medium-Sizes Enterprises (SMEs) in Bulgaria. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 195, 1104-1112.
- Akinyemi, F., & Adejumo, O. (2018). Government policies and entrepreneurship phases in emerging economies: Nigeria and South Africa. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 8(35), 1-18.
- Al-Mawali, N. (2015). Intra-Gulf Cooperation Council: Saudi Arabia Effect. *Journal of Economic Integration*, 30(3), 532-552. <https://doi.org/10.11130/jei.2015.30.3.532>
- Al-Saadi, A., & Khudari, M. (2024). The dynamic relationship between good governance, fiscal policy and sustainable economic growth in Oman. *Journal of Infrastructure, Policy and Development*, 8(7), 1-20. <https://doi.org/10.24294/jipd.v8i3557>
- Al-Shanfari, I., Yassin, W., & Abdullah, R. (2020). Identify of factors affecting information security awareness and weight analysis process. *International*

- Journal of Engineering and Advanced Technology*, 9(3), 534-542.
<https://doi.org/10.35940/ijeat.c4775.029320>
- Anwar, M., & Shuangjie, L. (2021). Spurring competitiveness, financial and environmental performance of SMEs through government financial and non-financial support. *Environ. Dev. Sustain*, 23(5), 7860-7882.
- Arner, D., Buckley, R., & Zetsche, D. (2020). Sustainability, FinTech and Financial Inclusion. *Eur. Bus. Org. Law. Rev*, 21, 7-35.
- Aspers, P., & Sebastian, K. (2015). *Economic Theories of Globalization. In The Routledge International Handbook of Globalization Studies* (Vol. 1). London: Routledge.
- Assidi, S., Khaoula, A., & Mohamed, A. (2016). Tax Optimization and the Firm's Value: Evidence from the Tunisian Context. *Borsa Istanbul Review*, 16, 177-184.
- Awoniyi, M. (2010). *A survey of government industrial policy and programmes on SME growth and entrepreneurs development strategy in Nigeria*. Atlanta, Georgia, USA.
- Ayegba, O., & Omale, S. (2016). A study on factors affecting entrepreneurship development in Nigeria. *European Journal of Business and Management*, 8(12), 43-52.
- Bachurinskaya, I. (2019). *Bulletin of the Altai Academy of Economics and Law*, 12(3), 5-12.
- Báez, J. (2020). *¿Cuánto pagan por impuestos las élites económicas en Ecuador?* Instituto de Investigaciones Económicas. Universidad Central del Ecuador.
<https://doi.org/https://coyunturaueiie.org/2020/10/18/cuanto-pagan-por-impuestos-las-elites-economicas-en-ecuador/>
- Bahrini, R., & Qaffas, A. (2019). Impact of information and communication technology on Economic Growth: Evidence from developing countries. *Economies*, 7(21).
- Banco Mundial. (2020). Política fiscal y gestión de las finanzas públicas. *Notas Sectoriales de Política*, 1-20. Grupo Banco Mundial.
- Barus, E., Nasution, M., & Soemitra, A. (2021). Effectiveness of Fintech-Based-Sharia Cooperative Development in the New Normal Era: Interpretative Structural Model Approach. *Int. J. Sci. Technol. Manag*, 2, 120-126.
- Beck, T., & Demirguc-Kunt, A. (2006). Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint. *Journal of Banking & Finance*, 30(11), 2931-2943.
- Beck, T., Demirguc-Kunt, A., & Maksimovic, V. (2008). Financing patterns around the World: Are small firms different? *Journal of Financial Economies*, 89(3), 467-487.

- Berger, A., Frame, W., & Miller, N. (2005). Credit scoring and the availability, price and risk of small business credit. *Journal of Money, Credit and Banking*, 37(2), 191-222.
- Biljana, R., & Tamara, R. (2013). The effectiveness of Monetary and Fiscal policy in Serbia. *Industrija*, 41(2), 103-123.
- Braam, G., & Peeters, R. (2018). Corporate sustainability performance and assurance on sustainability reports: diffusion of accounting practices in the realm of sustainable development. *Corp. Soc. Responsib. Environ. Manag*, 25(2). <https://doi.org/10.1002/csr.1447>
- Briggs, J., & Ikharehon, J. (2016). The impact of strategic factors on the performance of small and medium scale enterprises in Nigeria: A study of some selected small and medium scale enterprises in Abuja. *International Journal of Humanities and Social Science*, 6(2), 140-149.
- Brooke, M., & Khoo, S. (2021). Insider perspectives on the sustainability of the malaysian and singaporean paralympic movements. *Sustainability*, 13(10). <https://doi.org/10.3390/su13105557>
- Burgess, R., & Stern, N. (2003). Taxation and Development. *Journal of Economic Literature*, 31(2), 762-830.
- Campello, M., & Larrain, M. (2016). Enlarging the contracting space: Collateral menus, access to credit and economic activity. *Review of Financial Studies*, 29(2), 349-383.
- Carvajal M, S. (2019). Privilegios en Ecuador. Incentivos tributarios a las grandess empresas de telecomunicaciones. *Latindad/CDES*.
- CEPAL. (2021). Panorama Fiscal 2021. Santiago de Chile: Cepal.
- Chang, B., Bhutto, N., & Turi, J. (2021). Macroeconomic variables and stock indices: an asymmetric evidence from quantile ARDL model. *South Asian Journal of Business Studies*, 10(2), 242-264. <https://doi.org/10.1108/sajbs-09-2019-0161>
- Christensen, H., Hauk, K., & Leuz, C. (2021). Mandatory CSR and sustainability reporting: economic analysis and literature review. *Rev. Accpimt. Stud*, 26(3). <https://doi.org/10.1007/s11142-021-09609-5>
- Coetzee, F., & Buys, P. (2017). The impact of the independent review on SME access to bank finance: the case of South Africa. *Banks Bank Syst*, 12(Issue 1). [https://doi.org/10.21511/bbs.12\(1-1\).2017.06](https://doi.org/10.21511/bbs.12(1-1).2017.06).
- Credit Suisse. (2019). Global Wealth Databook 2019, Credit Suisse Research Institute.
- De la Torre, A., Gozzi, J., & Schmukler, S. (2017). *Innovative experiences in access to finance: Market-friendly roles for the visible hand?* Latin American Development Forum, World Bank.

- Doh, S., & Acs, Z. (2010). Innovation and social capital: a cross-country investigation. *Industry and Innovation*, 17(3), 241-262.
- Doh, S., & Kim, B. (2014). Government support for SME innovations in the regional industries: The case of government financial support program in South Korea. *Research Policy*, 1-13. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2014.05.001>
- Domingo, R. (2017). Small business and entrepreneurship: Their role in economic and social development. *Entrepreneurship and Regional Development*, 29(1-2), 1-3. <https://doi.org/10.1080/08985626.2016.1255438>
- Duong, C., Duong, N., Duong, P., Dung, D., & Dung, N. (2022). The situation of small and medium enterprises going bankrupt because of COVID-19.
- Edom, G., Inah, E., & Emori, E. (2015). Small and Medium Enterprises Financing and Poverty Reduction in Nigeria: An Empirical Analysis. *Journal of Economics and Sustainable Development*, 6(11), 91-122.
- Egena, O., Wombo, D., Ede, E., & Mile, N. (2014). Institutional Support for Small and Medium Enterprises in Nigeria: An Empirical Investigation. *International Journal of Economy, Management and Social Sciences*, 3(9), 481-489.
- Ehikioya, I., Uduh, D., & Edeme, R. (2018). Relative Impact of Fiscal and Monetary Policy in the Growth of Small and Medium Scale Enterprise in Nigeria. *Quantitative Economics Research*, 1(1), 1-12.
- EIM Business & Policy Research. (1999). Dutch SMEs in European Perspective. Zoetermeer.
- Eom, B., & Lee, K. (2010). Determinants of industry-academy linkages and their impact on firm performance: the case of Korea as a latecomer in knowledge industrialization. *Research Policy*, 39(5), 625-639.
- Eriksson, A. (2017). *Government Financing of SMEs. A case study of the Swedish business development check for internationalization*. Umea School of Business and Economics.
- Erixon, F. (2018). The Economic Benefits of Globalization for Business and Consumers. Brussels: European Center for International Political Economy.
- Eurostat. (2017). Statistics on small and medium-sized enterprises. Eurostat. https://doi.org/http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Statistics_on_small_and_medium-sized_enterprises
- Facundo, A., & Schmukler, S. (2017). Addressing the SME Finance Problem. *Research & Policy Briefs*(9), 1-4.
- Fisch, J. (2019). Making sustainability disclosure sustainable. *Georgetown Law J*, 1(4).

- Folawewo, A., & Osinubi, T. (2006). Monetary Policy and macroeconomic instability in Nigeria: A rational expectation approach. *Journal of Social Sciences*, 12(2), 93-100.
- Gantyowati, E., & Agustine, K. (2017). Firm's characteristics and CSR disclosure, Indonesia and Malaysia cases. *Rev. Integrat. Bus. Economic. Res*, 6(3).
- Gozzi, J., & Schmukler, S. (2015). Public credit guarantees and access to finance. *European Economy: Banks, Regulation and the Real Sector*, 2, 101-117.
- GSO. (2017). Vietnam's enterprises in the first 15 years of the century (2000-2014). <https://www.gso.gov.vn/wp-content/uploads/2019/03/DN-15-nam.pdf>.
- GSO. (2021). Digital transformation problem for small and medium-size enterprises. [https://doi.org/t: http://consosukien.vn/bai-toan-chuyen-doi-so-cho-doanh-nghiep-vua-va-nho-htm](https://doi.org/t:http://consosukien.vn/bai-toan-chuyen-doi-so-cho-doanh-nghiep-vua-va-nho-htm)
- Guan, C., Mok, K., & Yam, M. (2006). Technology transfer and innovation performance:evidence from Chinese firms. *Technological Forecasting and Social Change*, 73, 666-678.
- Hair, J., Risher, J., Sarstddt, M., & Ringle, C. (2019). When to use and how to report the results of PLS-SEM. *Eur. Bus. Rev.*, 31(1), 2-24.
- Halkos, G., & Nomilos, S. (2021). Reviewing the status of corporate social responsibility (CSR) legal framework. *Manag. Environ. Qual. Int. J*, 32(4). <https://doi.org/10.1108/MEQ-04-2021-0073>.
- Hamadamin, H., & Atan, T. (2019). The impact of strategic human resource management practies on competitive advantage sustainability: The mediation of human capital development and employee commitment. *Sustainability*, 11(5782).
- Harding, R. (2002). Plugging the knowledge gap: an international comparison of the role for policy in the venture capital market. *Venture Capital*, 4(1), 59-76.
- Harymawan, I., Putra, F., Agni, T., & Kamarudin, K. (2020). Sustainability report practices in Indonesia: context, policy and readability. *Int J. Energy Econ. Pol*, 10(3). <https://doi.org/10.32479/ijeep.8979>
- He, C., Wen, Y., & Chang, Y. (2020). Novel coronavirus pneumonia epidemic to measure the impact of China's economy. *Quantitative Economic and Technical Economic Research*, 37(5), 3-22.
- Honda, T., Kaoru, H., Daisuke, M., Arito, O., & Ichiro, U. (2023). Determinants and Effects of the Use of COVID-19 Business Support Programs in Japan. *Journal of Japanese and International Economies*, 67(101239).
- Hsu, Y., & Bui, T. (2022). Consumers' perspectives and behaviors towards corporate social responsibility -a cross-cultural study. *Sustainability*, 14(2).

- Ibrahim, M., & Mustafa, B. (2019). *International Journal of Business and Economics Research*, 8(2), 41-49.
- IFC (International Finance Corporation). (2009). *The SME Banking Knowledge Guide*. Washington D.C: The World Bank Group.
- Ifekwen, N., & Ogundeinde, A. (2016). Survival Strategies and Sustainability of Small and Medium Enterprises in the Oshodi-Isolo Local Government Area of Lagos State. *Acta Universitatis Sapientiae, Economics and Business*, 4, 103-118.
- Invest Europe. (2016). *Central and Eastern European Private Equity Statistics 2015 (Report)*. Brussels: Invest Europe. <https://doi.org/https://www.investeurope.eu/media/504370/invest-europe-cee-statistics-2015.pdf>
- Jacobs, S., & Bovenberg, A. (2010). Human Capital and Optimal Positive Taxation of Capital Income. *International Tax and Public Finance*, 17(5), 451-478. <https://link.springer.com/content/pdf/10.1007%2Fs10797-009-9120-5.pdf>
- Jayeola, O., Shafie, S., Azmawani, A., Anuar, S., & Hu, J. (2020). Contextual factors and strategic consequences of cloud enterprise resource planning (ERP) adopt Malaysian manufacturing SMEs: a conceptual framework. *Int. J. Eco. Bus. Admin*, 8(3), 176-201.
- Jiang, M., Hu, Y., & Li, X. (2020). *Financial Support for Small and Medium-Sized Enterprises in China Amid COVID-19*, 6-14. <https://doi.org/10.26794/2587-5671-2020-24-5-6-14>
- Joo, H., & Suh, H. (2017). The effects of government support on corporate performance hedging against international environmental regulation. *Sustainability*, 9(11), 1-25.
- Kashmiri, H., & Akhter, R. (2017). Role of government policy in entrepreneurship development. *The Communications*, 25(1), 104-111.
- Khudari, M., Sapuan, N., & Fadhil, M. (2023). The impact of political stability and macroeconomic variables on foreign direct investment in Turkey. *Lecture Notes in Networks and Systems*, 488, 485-497. https://doi.org/10.1007/978-3-031-08090-6_31
- Kijkasiwat, P., & Phuensane, P. (2020). Innovation and Firm Performance: The Moderating and Mediating Roles of Firm Size and Small and Medium Enterprise Finance. *J. Risk Financ. Manag.*, 13(97).
- Kloviené, L., & Speziale, M. (2015). Is performance measurement system going towards sustainability in SMEs? *Procedia - Soc. Behav. Sci*, 213. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.11.546>
- Kookueva, V., & Tsertseil, J. (2020). The role of state support for small and medium-sized businesses in the context of innovative economic development. *E3S Web of Conferences* 220, 1-7. <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202022001031>

- Le, D., & Tran, T. (2021). *Small and Medium-Sized Business and EVFTA Agreement*. In: *Economica Viet Nam and GOPA Report*. <https://doi.org/https://www.economica.vn/Content/files/PUBL%20%26%20REP/EVFTA%20and%20the%20SME%20Sector%20VIE.pdf>.
- Lee, J. (2020). Green finance and sustainable development goals: The case of China. *J. Asian Financ. Econ. Bus.*, 7, 577-586.
- Lee, S., Park, G., Yoon, B., & Park, J. (2010). Open innovation in SMEs: an inter-mediated network model. *Research Policy*, 39(2), 290-300.
- Loh, L., & Tan, S. (2020). Impact of sustainability reporting on brand value: an examination of 100 leading brands in Singapore. *Sustainability*, 12(18). <https://doi.org/10.3390/SU12187392>
- Lou, F. (2020). Economic and financial impact of epidemic situation of COVID-19 and suggestions for response analysis from the perspective of infectious disease. *Southern East Finance*, 4, 34-43.
- Luo, G., Liu, Y., Zhang, L., Xu, X., & Guo, Y. (2021). Do government subsidies improve the financial performance of China's new energy power generation enterprises? *Energy*, 227, 1-13.
- Macaroff, A. (s.f). Combatir el COVID-19 no alcanza: Políticas fiscales para una reactivación económica que reduzca la desigualdad. En *Cambio Climático, Energía y Medio Ambiente* (págs. 1-18). Friedrich Ebert Stiftung.
- Machado, B., Dias, L., & Fonseca, A. (2021). Transparency of materiality analysis in GRI-based sustainability reports. *Corp. Soc. Responsib. J.*, 13(4). <https://doi.org/10.1002/csr.2066>.
- Martin, W. (2001). *Trade Policies, Developing Countries, and Globalization*. Washington: Development Research.
- Menne, F., Surya, B., Yusuf, M., Ruslan, M., & Iskandar, I. (2022). Optimizing the Financial Performance of SMEs based on Sharia Economy: Perspective of Economic Business Sustainability and Open Innovation. *Journal of Open Innovation: Technology, Market and Complexity*, 8(18), 1-24. <https://doi.org/10.3390/joitmc80>
- Mideros, A. (2021b). ¿Qué nos dejan las leyes económicas aprobadas por la Asamblea? <https://doi.org/https://www.primicias.ec/noticias/firmas/dejan-leyes-economicas-aprobadas-asamblea-nacional-ecuador/#>
- Mishchenko, V., & Rezinkin, A. (2019). Business. *Education Right*, 2(47), 42-48.
- Mishra, B., & Arjun & Tiwary, A. (2023). Exploring the asymmetric effect of fiscal decentralization on economic growth and environmental quality: evidence from India. *Environmental Science and Pollution Research*, 30(33), 80192-80209. <https://doi.org/10.1007/s11356-023-28009-7>

- Mohammad Ebrahimi, S., & Koh, L. (2021). Manufacturing sustainability: institutional theory and lif cycle thinking. *J. Clean. Prod.* 298. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2021.126787>
- Moro, V., Rambaud, S., & Pascual, J. (2020). Sustainability in FinTechs: An explanation through business model scalability and market valuation. *Sustainability*, 10316, 12.
- Narada Gamage, S., Ekanayake, E., Abeyrathne, G., Prasanna, R., Jayasundara, K., & Rajapakshe, P. (2020). A review of Global Challenges and Survival Strategies of Small and Medium Enterprises (SMEs). *Economies*, 8(79), 1-24. <https://doi.org/10.3390/economies8040079>
- Nasir, M., Duc Huynh, T., & Xuan Tran, H. (2019). Role of financial development, economic growth & foreign direct investment in driving climate change: a case of emerging ASEAN. *Journal of Enviromental Management*, 242, 131-141. <https://doi.org/10.1016/j.jenvman.2019.03.112>
- Nguyen, N., & Ngo, M. (2021). The role of knowledge on ASEAN economic community in enhancing the performance of Vietnamese enterprises. *J. Asian Fin. Econ. Business*, 8(8), 47-56.
- Nguyen, T. (201647-67). Survival of new private enterprises in transition economies: the case of Vietnam. *J. Soc., Econ*, 1, 38.
- Nguyet, N. (2022). SMEs survival and knowledge in emerging economies: evidence from Vietnam. *Heliyon*, e11387, 1-7. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2022.e11387>
- Noe, R., Hollenbeck, J., Gerhart, B., & Wright, P. (2017). Human Resource Management: Gaining a Competitive Advantage. New York: McGraw-Hill.
- Nugent, B., & Yhee, S. (2002). Small and medium enterprises in Korea: achievements, constraints and policy issues. *Small Business Economics*, 18(1-3), 85-119.
- OCDE. (2020). Tax and Fiscal Policy in Response to the Coronavirus Crisis: Strengthening Confidence and Resilience. <https://www.oecd.org/ctp/tax-policy/tax-and-fiscal-policy-in-response-to-the-coronavirus-crisis-strengthening-confidence-and-resilience.htm>
- Ocheni, I. (2015). Impact Analysis of Tax Policy and the Performance of Small and Medium Scale Enterprises in Nigerian Economy. *Strategic Management Quarterly*, 3(1), 71-94.
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development). (2015). Opportunities and constraints of Market-based Finance for SMEs: OECD Report to G20 Finance Ministers and Central Banks Governors. OECD.
- OECD. (2011). R&D Statistics. Paris: OECD.

- OECD. (2020). *Small and Medium-Sized Enterprises: Local Strength, Global Reach. Policy Brief*. París.
- OECD. (2024). *Financing SMEs and Entrepreneurs 2024: An OECD Scoreboard*. París: OECD Publishing.
- Olakunle, J., Sidek, S., Sanyal, S., Hasan, S., An, N., Mofoluwa, S., & Hien, T. (2022). Government financial support and financial performance of SMEs: A dual sequential mediator approach. *Helijon*, 8(e11351), 1-11.
- Oluyese, M. (2013). Growth effect of small and medium enterprises (SMEs) financing in Nigeria. <https://doi.org/www.journalsbank.com>
- Ong, J. (2015). Evaluating the sustainable practices of SME master plan and recommendations for improvement. *Int. Acad. Res. J. Soci. Sci*, 1(2).
- Ortíz-Martínez, E., & Marin-Hernández, S. (2022). European SMEs and non-financial information on sustainability. *Int. J. Sustain. Dev. World Ecol*, 29(2). <https://doi.org/10.1080/13504509.2021.1929548>.
- Oxfam. (2016). *Guerras fiscales. La evasión y elusión fiscal empresarial, en el origen de la crisis de la desigualdad*.
- Oxfam. (2020). *¿Quién paga la cuenta? Gravar la riqueza para enfrentar la crisis del COVID-19 en América Latina y el Caribe*.
- Panitchpakai, S. (2006). *Statements at the 10th session of the commission on enterprise, business facilitation and development*. Geneva. <https://www.uncad.org/templates/webflyer.asp?docid=6823&intItemID=4843&lang=1>
- Patrianila, V. (2003). Italia besakan UKM dengan. *Papergusaha*, 32, 70-71.
- Pergelova, A., & Angulo-Ruiz, F. (2014). The impact of government financial support on the performance of new firms: the role of competitive advantage as an intermediate outcome. *Enterpren. Reg. Dev*, 26, 663-705.
- Permatasari, P., & Gunawan, J. (2023). Sustainability policies for small medium enterprises: WHO are the actors? *Cleaner and Responsible Consumption*, 9(100122), 1-14. <https://doi.org/10.1016/j.clrc.2023.100122>
- Peter, O., Adegbuyi, O., Olokundun, M., Peter, A., Amaihian, A., & Ibidunni, S. (2018). Government financial support and financial performance of SMEs. *Acad. Manag. J*, 17(3), 1-10.
- Poon, J., Chiw, Y., Ewers, M., & Ramil, R. (2020). The role of skills in Islamic Financial Innovation: Evidence from Bahrain and Malaysia. *J. Open Innov. Technol. Mark. Complex*, 6(47).

- Poveda, A., Carvajal, J., & Pulido, N. (2019). Relations between economic development, violence and corruption: A nonparametric approach with DEA and data panel. *Heliyon*, 5(4, e01496). <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2019.e01496>
- Prasana, J., Sisira, N., Ekanayake, E., Rajapakshe, P., & Abeyrathne, G. (2019). Sustainability of SMEs in the Competition: A Systematic Review on Technological Challenges and SME Performance. *Journal of Open Innovation: Technology, Market and Complexity*, 5(100).
- Priyanti, A., & Soedjana, T. (2016). Indonesian dairy industry perspective within the ASEAN economic community. *Indonesian Bull. Animal Veterin. Sci*, 25(4). <https://doi.org/10.14334/wartazoa.v25i4.1226>.
- Puni, A., & Anlesinya, A. (2020). Corporate governance mechanisms and firm performance in a developing country. *Int. J. Law Manag*, 6(2). <https://doi.org/10.1108/IJLMA-03-2019-0076>
- Rodríguez, F., R., & Rodrik, D. (2020). Trade policy and economic growth: A skeptic's guide to the cross-national evidence. *NBER Macroeconomics Annual*, 15, 261-325. <https://doi.org/10.1086/654419>
- Rossignoli, F., Stacchezzini, R., & Lai, A. (2022). Financial analysts' reaction to voluntary integrated reporting: cross-sectional variation in institutional enforcement contexts. *J. Appl. Account. Res*, 23(1). <https://doi.org/10.1108/JAAR-04-2021-0112>.
- Sabbar, S. (2023). An Econometric Analysis of the Causes of Enviromental Degradation in Developing Countries. *Climate Economics and Social Impact (CESI)*, 1(1), 24-38.
- Saidu, A. (2014). The impact of tax incentives on economic growth and industrial development in Nigeria. *International Journal of Advanced Studies in Economics and Public Sector Management*, 2(1), 74-85.
- Salami, C., Ekakitie, S., & Ebinim, L. (2023). Impact of Government Policy on Enterpreneurship Growth and Development of Small-Scale Business. *Journal of Global Social Sciences*, 4(14), 73-102. <https://doi.org/10.58934/jgss.v4i14.154>
- Saleem, A., Sagi, J., & Setiawan, B. (2021). Islamic Financial Depth, Financial Intermediation and Sustainable Economic Growth: ARDL Approach. *Economies*, 9(49).
- Sanni, M., Amusa, N., & Agbeyangi, B. (2012). Potency of Monetary and Fiscal policy instruments on economic activities of Nigeria (1960-2011). *Journal of African Macroeconomic Review*, 3(2), 171-176.
- Senbet, D. (2011). The relative impact of Fiscal versus Monetary actions on output: A Vector Autoregresive (VAR) approach. *Business & Economic Journal*, 25, 1-11.

- Silva, C., & Vieira, F. (2014). *Monetary and Fiscal Policy in the World Economy: Coordination Before and After the Financial Crisis*. Obtenido de https://editorialexpress.com/cgi-bin/conference/download.cgi?db_name=SBE36&paper_id=18
- Singh, K., & Budget 2020. (2019). Malaysia Gets in (Mostly) about the Digital Economy. <https://www.digitalnewsasia.com/digital-economy/budget-2020-malaysia-gets-it-mostly-digital-economy>
- Siyan, P., & Adebayo, F. (2005). An empirical investigation of stability and money Demand in Nigeria (1970-1999). *Nigerian Journal of Economics Development Matters*, 4(1), 87-102.
- SME Climate Hub. (2023). New reporting tool and guidelines are now available on the SME Climate Hub. <https://smeclimatehub.org/new-reporting-tool-and-guidelines-are-now-available-on-the-sme-climate-hub/>
- SME Corp Malaysia. (2022a). Data on Entrepreneurs Collected at the Ministry of Entrepreneurs and Cooperative (KUSKOP), Entrepreneur Profile. <https://doi.org/from>. <https://dun.medac.gov.my/>.
- Song, O., & Tong, S. (2020). The impact of COVID-19 on China's SMEs banks and countermeasures. *Financial Supervision*, 10, 10-17.
- Stein, P., Ardic, O., & Hommes, M. (2013). *Closing the Credit Gap for Formal and Informal Micro, Small and Medium Enterprises*. Washington, DC: International Finance Corporation.
- Surya, B., Muhibuddin, A., Suriani, S., Rasyidi, E., Baharuddin, B., Fitriyah, A., & Abubakar, H. (2021). Economic evaluation, use of renewable energy and sustainable urban development Mamminasata Metropoltina, Indonesia. *Sustainability*, 15(1156).
- Swedish Agency for Economic and Regional Growth. (2017). Affärsutvecklings-checkar. <https://tillvaxtverket.se/aktuella-amnen/starta-foretag/stod-till-foretag/affarsutvecklings-checkar.html>
- The World Bank. (2020). Doing Business in Indonesia. World Bank Group. The World Bank.
- Toader, E., Firtescu, B., Roman, A., & Anton, S. (2018). Impact of information and communication technology infrastructure on economic growth: An empirical assessment for the EU countries. *Sustainability*, 10(3750).
- Todaro, M., & Smith, S. (2015). *Economic Development*. Washington: Pearson.
- UNU-WIDER. (2016). Characteristics of the Vietnamese Business Environment Evidence from a SME Survey in 2017. <https://www.wider.unu.edu/sites/default/files/SME2015-report-English.pdf>

- Usman, U., Ahmad, M., & Zakaria, N. (2019). The determinants of adoption of cloud-based ERP of Nigerian's SMEs manufacturing sector using TOE framework and DOI theory. *Int. J. Enterprise Inf. Syst.*, 15(3), 27-43.
- Uwubanmwun, A., & Aisien, N. (2002). The impact of Fiscal and Monetary policies on Agricultural Productivity in Nigeria. A Co-integration and Error Correction Model. *BIU Journal of Social and Management Sciences*, 1(1), 158-171.
- Victor, C., Christopher, N., & Ignatius, A. (2019). The role of subcontracting on innovation: an assessment of small and medium enterprises in Nigeria. *Production and Manufacturing Research Journal*, 7(1), 88-108.
- Wang, N., Xue, Y., Liang, H., Wang, Z., & Ge, S. (2019). The dual roles of the government in cloud computing assimilation: an empirical study in China. *Inf. Technol. People*, 32(1), 147-170.
- Wilfred, L. (2004). Corporate and Social Responsibility and Development Agenda": The Case for Actively Involving Small and Medium Enterprises. *Intereconomics*, 39(3), 157-167.
- World Economic Situation and Prospects. (2017). https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/publication/2017wesp_full_en.pdf
- Wu, Z., Zhu, H., & Zhu, J. (2020). Impact of COVID-19 on financial system and policy suggestions. *The Economics Aspects*, 3, 1-6.
- Yang, S., & Zhang, X. (2020). Impact of COVID-19 on credit operations and response measures. *Agricultural Development and Finance*, 3, 54-56.
- Yi, J. (2012). *Towards a better framework for supply of funds in Asian financial markets: lessons from Korea*. In: *Paper for International Conference on Asian Market Integration and Financial Innovation*. Japan: Financial Services Agency. <https://www.fsa.go.jp/inter/etc/201202intlconf/engmaterials/s2-4b.pdf>
- Yusuph, M., & Youze O, M. (2014). Fiscal and Monetary Policies: Challenges for Small and Medium Enterprises (SMES) Development in Tanzania. *International Journal of Social Sciences and Entrepreneurship*, 1(10), 1-15.
- Zakharova, K., Danil, A., & Egin, A. (2024). Modeling of Complex State Financial Support for Small and Medium-Sized Enterprises. *Economies*, 12(188), 1-18. <https://doi.org/10.3390/economies12070188>
- Zhou, M. (2020). A look at the economic impact of the COVID-19 epidemic. *Financial Market Research*, 3, 29-26.

Política Fiscal y el Papel del Estado en la Economía: Evolución, Desafíos y Apoyo a las PYMEs

Este libro examina el rol fundamental de la política fiscal en el desarrollo económico, con un enfoque especial en las pequeñas y medianas empresas (PYME). A lo largo de sus páginas, el autor explora cómo las políticas gubernamentales han evolucionado para responder a los desafíos actuales, desde la recaudación de impuestos hasta la asignación de recursos y el diseño de incentivos que fomentan el crecimiento de las PYMEs. Con un análisis detallado y riguroso, esta obra revela el impacto del gasto público y la regulación fiscal en la economía, resaltando la importancia de un estado proactivo en la construcción de un entorno que favorece la innovación, la competitividad y la sostenibilidad.

Ideal para académicos, economistas y emprendedores, este libro proporciona una profunda comprensión de los desafíos fiscales actuales y de las oportunidades que ofrece una política fiscal bien estructurada para impulsar el desarrollo de las PYMEs, motor esencial de las economías modernas.

 editorial
DIGRÁFICA

www.digrafica.net

ISBN: 978-9942-7258-5-1

